

Issue No. 15

Wednesday, May 4, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 15

Le mercredi 4 mai 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Ghislain Lebel
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Ghislain Lebel
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Wednesday, May 4, 1994

The Order was read for the second reading and reference to the Standing Committee on Industry of Bill C-12, An Act to amend the Canada Business Corporations Act and to make consequential amendments to other Acts.

Mr. Manley (Minister of Industry), seconded by Mr. Peters (Secretary of State (International Financial Institutions)), moved, — That the Bill be now read a second time and referred to the Standing Committee on Industry.

Debate arose thereon.

The question was put on the motion and it was agreed to.

Accordingly, the Bill was read the second time and referred to the Standing Committee on Industry.

ATTEST

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Wednesday, May 4, 1994

Mr. Milliken (Parliamentary Secretary to the Leader of the Government in the House of Commons), from the Standing Committee on Procedure and House Affairs, presented the 20th Report of the Committee, which was as follows:

Your Committee also recommends that the following Member be added to the list of Associate Members of the Standing Committee on Industry:

Lebel

ATTEST

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du mercredi 4 mai 1994

Il est donné lecture de l'ordre portant deuxième lecture et renvoi au Comité permanent de l'industrie du projet de loi C-12, Loi modifiant la Loi sur les sociétés par actions et d'autres lois en conséquence.

M. Manley (ministre de l'Industrie), appuyé par M. Peters (secrétaire d'État (Institutions financières internationales)), propose, — Que le projet de loi soit maintenant lu une deuxième fois et renvoyé au Comité permanent de l'industrie.

Il s'élève un débat.

La motion, mise aux voix, est agréée.

En conséquence, le projet de loi est lu une deuxième fois et renvoyé au Comité permanent de l'industrie.

ATTESTÉ

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du mercredi 4 mai 1994

M. Milliken (secrétaire parlementaire du leader du gouvernement à la Chambre des communes), du Comité permanent de la procédure et des affaires de la Chambre, présente le 20^e rapport de ce Comité, dont voici le texte:

Votre Comité recommande également que le député suivant fasse partie de la liste des membres associés du Comité permanent de l'industrie:

Lebel

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House of Commons

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MAY 4, 1994

(26)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 3:38 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Darrel Stinson, Paul Zed.

Acting Members present: Ivan Grose for Peter Adams and Ian McClelland for Hugh Hanrahan.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Toronto Dominion Bank: Sydney R. McMorran, Vice-Chairman; J.A. Cotton, Vice-President, Independent Business; William Brock, Vice-Chairman; Suzanne Sevigny, Manager, Commercial Financial Services. *From Export Development Corporation:* Paul Labbé, President and Chief Executive Officer; Rolfe Cooke, Vice-President, Financial Services Ontario Region.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Sydney McMorran made a statement and, with the other witnesses from the Toronto Dominion Bank, answered questions.

At 4:20 o'clock p.m., the Vice-Chairman, Paul Zed, took the Chair.

At 4:25 o'clock p.m., the Chairman resumed the Chair.

At 5:23 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:30 o'clock p.m., the sitting resumed.

Paul Labbé made a statement and, with Rolfe Cooke, answered questions.

At 6:43 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 4 MAI 1994

(26)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 15 h 38, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Pélouquin, Darrel Stinson, Paul Zed.

Membres suppléants présents: Ivan Grose pour Peter Adams; Ian McClelland pour Hugh Hanrahan.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Banque Toronto Dominion: Sydney R. McMorran, vice-présidente; J.A. Cotton, vice-président, Commerces indépendants; William Brock, vice-président; Suzanne Sevigny, gérante, Services financiers, Section commerciale. *De la Société pour l'expansion des exportations:* Paul Labbé, président et chef de la direction; Rolfe Cooke, vice-président, Services financiers, région de l'Ontario.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Sydney McMorran fait un exposé puis, avec les autres témoins de la Banque Toronto Dominion, répond aux questions.

À 16 h 20, le vice-président, Paul Zed, occupe le fauteuil.

À 16 h 25, le président réintègre le fauteuil.

À 17 h 23, la séance est suspendue.

À 17 h 30, la séance reprend.

Paul Labbé fait un exposé puis, avec Rolfe Cooke, répond aux questions.

À 18 h 43, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

{Texte]

{Traduction]

EVIDENCE

TÉMOIGNAGES

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Enregistrement électronique]

Wednesday, May 4, 1994

Le mercredi 4 mai 1994

• 1537

The Chairman: Order, please. The Standing Committee on Industry resumes its study this afternoon of the question of access to financing for small and medium-sized businesses.

Our first witnesses this afternoon are from the Toronto Dominion Bank. I believe the most senior person is Mr. McMorran.

Mr. McMorran, I would invite you to introduce yourself and your colleagues, and then to proceed with your opening statement.

Mr. Sydney R. McMorran (Vice-Chairman, Toronto Dominion Bank): Mr. Chairman, hon. members, my name is Bud McMorran. I am a vice-chairman of the bank and responsible for overseeing our retail activities.

Three of my colleagues are here with me. Bill Brock is also a vice-chairman. Bill has been our credit chief since 1986. Suzanne Sevigny is manager of commercial financial services in our Quebec division. Suzanne has spent 10 years as a relationship manager working with commercial clients, and she can provide you with a perspective from the front lines. Al Cotton is vice-president, independent business, who has direct responsibility for the small business market.

Let me start by saying we're pleased to have this opportunity to participate in this important discussion of the banking and small business relationship. With your indulgence, I would like to review our formal submission, and then we will attempt to answer all your questions.

Our main message is that TD has been working hard to improve service to the small-business sector, which we view as a vitally important part of our customer base. We fully acknowledge, as others have, that our small-business track record could stand improvement, and we want to assure you that we are committed to improvement. We hope to show that by the initiatives we've launched during the past year; however, we would like to challenge the assumption that the only thing the small-business sector in Canada needs is more bank credit.

We also see a need for a focus on the availability and sources of equity financing. Further, we feel non-credit bank services, products and programs are worthy of consideration by your committee, as these are vitally important to the success of many of our small business customers.

• 1540

First, to address your immediate concern of the availability of financing, we believe our record clearly establishes that we are a major provider of traditional credit financing to small business in Canada, and we've provided you with some schedules outlining the extent of our activities.

Le président: Je déclare la séance est ouverte. Le Comité permanent de l'industrie reprend cet après-midi son examen de l'accès des petites et moyennes entreprises aux sources de financement.

C'est la Banque Toronto Dominion qui témoignera aujourd'hui, sous la direction de M. McMorran, je crois.

Monsieur McMorran, je vous invite à vous présenter, vous et vos collègues, et à nous présenter votre déclaration liminaire.

M. Sydney R. McMorran (vice-président, Banque Toronto Dominion): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je m'appelle Bud McMorran. Je suis vice-président du conseil de la banque, et c'est moi qui supervise les services bancaires de détail.

Je vous présente les trois collègues qui m'accompagnent aujourd'hui. Bill Brock, également vice-président du conseil, et chef du crédit de la banque depuis 1986. Suzanne Sevigny est directrice des Services financiers commerciaux à la division du Québec. M^{me} Sevigny a agi à titre de directrice des services bancaires sur mesure pour le secteur commercial pendant 10 ans, et son point de vue est donc des plus pertinents. Al Cotton, vice-président, PME, est directement responsable du marché des petites entreprises.

Sachez d'abord que nous sommes heureux de pouvoir participer à cette importante discussion sur les relations entre le secteur bancaire et les petites entreprises. Si vous le voulez bien, je vais passer en revue notre mémoire officiel, et nous tenterons ensuite de répondre à toutes vos questions.

Nous désirons mettre l'accent sur les efforts que la banque a déployés pour améliorer notre service à l'égard du secteur des petites entreprises qui forment une partie importante de notre clientèle. Nous sommes pleinement conscients que notre performance dans ce secteur pourrait être meilleure. Nous avons d'ailleurs pris des initiatives en ce sens au cours de la dernière année. Cependant, nous mettons en doute l'hypothèse voulant que le secteur des petites entreprises canadiennes n'a besoin que d'une seule chose, soit un accroissement du crédit bancaire.

En effet, selon nous, la disponibilité et les sources de financement par actions revêtent tout autant d'importance. Nous estimons également que le comité doit tenir compte des services, produits et programmes bancaires non liés au crédit, car ils jouent un rôle crucial dans le succès de bon nombre de petites entreprises.

Tout d'abord, afin de calmer vos inquiétudes immédiates à propos de la disponibilité du financement, je peux vous affirmer que, de tout temps, la banque est un important fournisseur de financement traditionnel aux petites entreprises du Canada, et nous avons d'ailleurs joint des annexes qui décrivent l'ensemble de nos activités.

[Text]

[Translation]

To summarize our portfolio review, our lending to the small business sector declined somewhat during the recession. That was particularly true in Ontario, the hardest hit region during the recession and where more than 50% of our business is concentrated. This decrease reflects lower demand for business credit and reflects less creditworthiness of companies that were unable to manage the recession. Our own losses, as you can see, increased during the recession as companies failed, and that's consistent with the experience of previous business cycles.

During this period there was an increase in problem loans, primarily due to cashflow deficiencies and to sharp declines in the equity base of all types of companies that owned their own real estate. The real estate meltdown had a devastating effect on business well beyond the real estate sector itself, as many small businesses used the equity in their commercial or residential real estate as a basis for credit.

Our lending levels to the small business sector in the past year have increased to near pre-recession levels, I'm pleased to say, partly because of our acquisition of assets from Central Guaranty Trust in 1993, which greatly boosted our presence in Atlantic Canada particularly, but throughout the country. We've also seen a gradual increase in demand for credit, reflecting a healthier economy and better credit worthiness. The loan loss ratio in our small business portfolio on October 31, 1993, was back to the level last experienced in 1990.

Turning to specific aspects of our lending, our SBLA experience has been extremely positive, with substantial gains in new customers, as well as in applications from existing clients. Thanks to improvements in the act, we have been able to broaden our base of SBLA lending while reducing administrative burdens and overheads. Approximately 40% of our SBLA clients are first-time borrowers for the bank, and the vast majority of our SBLA loans represent incremental business for TD. In fact, our most significant SBLA borrowers represent traditionally higher risk industries, as you can see from the material we've provided you with.

Lending is picking up with the economic recovery, as demand for credit increases and creditworthiness improves. We believe the current demand reflects market realities and growth cycles. We also believe overall, there are sufficient sources of credit in Canada in the private and public sectors to satisfy the borrowing requirements of the vast majority of small businesses, with the possible exception of export finance.

Notre examen du portefeuille a révélé que les prêts au secteur des petites entreprises ont quelque peu fléchi pendant la récession, particulièrement en Ontario, région la plus touchée par la récession, où nous exerçons plus de la moitié de nos activités. Cette régression traduit le recul de la demande pour le crédit commercial et la diminution de la solvabilité des entreprises qui se sont avérées incapables de faire face à la récession. Les pertes sur prêts ont augmenté pendant la récession en raison des entreprises qui ont fait faillite; la même situation s'était produite au cours de cycles économiques précédents.

Pendant cette période, les prêts à problèmes se sont accrus, principalement à cause de l'insuffisance des liquidités et de la chute marquée des capitaux propres de tous les types d'entreprises propriétaires de leurs biens immobiliers. Les effets néfastes du déclin de l'immobilier ont également été ressentis par les petites entreprises oeuvrant dans d'autres secteurs, car bon nombre d'entre elles utilisent l'avoir que représentent leurs biens immobiliers commerciaux ou résidentiels à titre de fondement pour leurs demandes de crédit.

Au cours de la dernière année, les prêts au secteur des petites entreprises ont avancé à un niveau qui se rapproche de celui atteint avant la récession, en partie, je suis heureux de le dire, du fait de l'acquisition par la banque des éléments d'actif de Trust Central Guaranty en 1993, qui nous a permis d'accroître considérablement notre présence dans les provinces de l'Atlantique. La demande de crédit a également enregistré une hausse graduelle, reflet de l'amélioration de l'économie et de la solvabilité des entreprises. En outre, le ratio des pertes sur prêts dans notre portefeuille de prêts aux petites entreprises, en date du 31 octobre 1993, a reculé à un niveau qui n'avait pas été vu depuis 1990.

Pour ce qui est de la situation particulière de nos prêts, je dirai que nos résultats à l'égard des prêts LPPE ont été extrêmement encourageants; nous avons en effet obtenu de nombreux nouveaux clients, et les demandes de nos clients existants ont fortement augmenté. Grâce aux améliorations apportées à la loi, nous avons pu accroître notre clientèle de prêts LPPE tout en réduisant les charges générales et administratives. Environ 40 p. 100 de nos clients LPPE empruntent pour la première fois à la banque, et la plupart des prêts LPPE représentent une augmentation du volume d'affaires de la banque. En fait, nos plus importants emprunteurs LPPE oeuvrent dans des secteurs à risques traditionnellement plus élevés, comme l'illustrent les documents que nous vous avons remis.

L'augmentation des prêts va de pair avec la reprise de l'économie. En effet, en temps de reprise, il y a accroissement de la demande de crédit et amélioration de la solvabilité des entreprises. Nous estimons que la demande actuelle reflète la conjoncture du marché et les cycles de croissance et que, dans l'ensemble, les sources de crédit au Canada—secteur privé et secteur public—sont suffisantes pour répondre aux besoins de crédit de la plupart des petites entreprises, à l'exception peut-être du financement des exportations.

[Texte]

As indicated in the Canadian Bankers Association submission, small businesses in Canada have a greater reliance on debt to finance operations compared with businesses in other countries. A higher level of borrowing leading to higher debt loads and higher payment burdens is not the solution to all small business problems. In fact, too much debt is often the root of small business failures.

Today interest rates are very high in real terms, and we are in a period of low inflation, when borrowing is less attractive. We believe a more significant issue for small business is the lack of equity capital available under \$1 million. We agree with previous testimony that the tax lever may be the single most important incentive for equity investment in high-risk sectors. We also agree that there is a need for smarter, knowledgeable capital, that is, greater investment expertise.

The banks' role as low-risk lenders has evolved over time and is vital, we feel, to Canada's stable, safe, secure financial system. Encouraging higher risk activities, such as the provision of equity capital or increasing the lending risk threshold of the banks, would have severe implications for depositors, the vast majority of individual Canadians. It would also jeopardize returns to shareholders.

In this regard, we have thousands of individual shareholders and millions more who are represented by our institutional shareholders: pension funds, mutual funds, insurance companies, and the like. We feel that we must balance our responsibility to all stakeholders in our business.

While we do not feel that there is a significant unsatisfied credit demand in the system generally, we agree we must do a better job in serving the small-business sector and contributing to its success. Certainly it's becoming increasingly important to the Canadian economy. Corporate downsizing during the recession may well be permanent. This has fuelled the growth of the small business, self-employed, and consulting sectors. In this regard, we're not speaking of just high tech, as this represents only one segment of the new economy.

Our own growth and success depends on that of the underlying economy and our customer base. We must better serve this increasingly significant part of our customer base. Furthermore, the small business and self-employed sectors are major consumers of a range of different financial products and services beyond credit, and an important source of personal banking business to us.

How then are we trying to do better? On the lending and financing side, we have been pursuing a number of opportunities to improve performance. We are addressing areas where we feel we have made mistakes in our credit decisions through better communications and more comprehensive explanations of our decisions. We are also simplifying and streamlining lending procedures.

[Traduction]

Tel qu'il est indiqué dans le mémoire de l'Association des banquiers canadiens, les petites entreprises du pays utilisent davantage les titres d'emprunt pour financer leurs activités que les entreprises d'autres pays. La solution à tous les problèmes des petites entreprises ne réside pas dans un niveau d'emprunt plus important qui mène à des dettes et à des obligations de paiement plus élevées; en effet, un niveau d'endettement excessif est souvent la cause de la faillite d'une petite entreprise.

Aujourd'hui, les taux d'intérêt sont très hauts, en termes réels, et nous sommes dans une période caractérisée par un faible taux d'inflation qui rend les emprunts moins intéressants. À notre avis, le manque de capital de risque disponible de moins d'un million de dollars constitue un plus grave problème pour les petites entreprises. Nous sommes en accord avec une précédente assertion d'un tiers qui soutenait que le levier fiscal représente la mesure incitative la plus importante pour les placements en actions dans des secteurs à risques élevés et faisait état du besoin d'une plus grande compétence en matière de placements.

Le rôle des banques à titre de prêteurs à faible risque a évolué au cours des années et est essentiel au système financier sûr et stable du Canada. La promotion d'activités comportant des risques plus élevés, telles que la fourniture de capital de risque ou l'augmentation du seuil de risque des banques, aurait de graves répercussions sur les déposants, qui représentent la majorité des Canadiens. Elle nuirait également au rendement de l'avoir des actionnaires.

• 1545

À cet égard, nous avons beaucoup d'actionnaires, soit des milliers de particuliers et des millions d'autres représentés par des actionnaires institutionnels—caisses de retraite, fonds communs de placement et sociétés d'assurance. Nous devons assumer notre responsabilité envers tous les actionnaires.

Bien que nous ne croyions pas que les petites entreprises essuient beaucoup de refus à leurs demandes de crédit, nous sommes d'avis que nous devons mieux servir le secteur des petites entreprises et contribuer à leur succès, car elles jouent un rôle de plus en plus important au sein de l'économie canadienne. La rationalisation des entreprises qui s'est produite au cours de la récession pourrait bien être permanente et a contribué à la croissance du secteur des petites sociétés de conseils autonomes. Il ne s'agit pas uniquement de sociétés de technologie de pointe qui ne représentent qu'un secteur de cette «nouvelle» économie.

Notre croissance et notre réussite reposent sur celles de cette nouvelle économie et de notre clientèle. Nous devons donc mieux servir ces sociétés qui forment une partie de plus en plus importante de notre clientèle. En outre, le secteur des petites entreprises autonomes est un grand consommateur d'une variété de produits et services financiers autres que de crédit et un important client des services bancaires personnels.

Comment cherchons-nous à faire mieux? En matière de crédit et de financement, nous avons pris diverses mesures pour accroître notre rendement. Nous accordons une attention particulière aux domaines où nous avons pris de mauvaises décisions en matière de crédit, en améliorant la communication avec nos clients et en fournissant des explications plus détaillées à l'égard de nos décisions. Nous rationalisons et simplifions également les procédés de crédit.

[Text]

Very briefly, here are some specific initiatives we've undertaken. In January of this year we reduced the personal guarantee requirement on SBLA from 25% to 10%. This has been received very well. We are also participants in the Ontario Lead Investment Fund and have committed \$10 million to that endeavour.

As of today, the Province of Nova Scotia announced we will jointly pilot a venture loan program in Nova Scotia. This is to provide equity capital for small business.

Another initiative we've undertaken recently is the establishment of our Independent Business Advisory Panel. This is designed as a method of assisting small-business customers in financial difficulty. Our advisory panel is an alternate dispute resolution approach, providing for an impartial review of the bank's position and the customer's operations prior to making a decision to call a loan or otherwise terminate a relationship.

We are also piloting a no fee, no frills business-lending product in the Kitchener market, whereby we are enabling customers to make use of the equity in their homes for a very low rate, without any charges, to provide capital to their businesses. This is an alternative to the customer getting a mortgage and investing the money himself, which is sometimes a very expensive way to finance.

Finally, we've been placing a number of staff and specialty people in the market. We have 170 managers of independent business located throughout Canada. These are senior, experienced bankers who are specifically focused on the small-business market.

We also have a number of industry specialist groups. Among them is our technology banking group in Markham, which has been quite successful. We're now moving to other markets. We have specialists in oil and gas in Calgary, auto parts in Windsor, textiles in Montreal, and a number of other areas.

In addition to credit products, non-credit services are also a very fundamental part of our relationship with small business. We have been working hard to try to provide our business customers with tools to help them manage their finances and businesses more effectively.

It should be noted in this regard that over half our small-business customers are non-borrowers. In our formal submission, we provided information on well-received programs such as Business Window, Phone 'N Pay payroll service, and other products.

• 1550

Beyond financing and banking products and services, TD and the other major banks have been making a considerable effort to fill the knowledge gap, that is, the lack of business management education, training, and information sources available to small business people and bankers alike. The banking industry has been helping to fill the gap with seminars, workshops, instructional materials, and so on, and we are an active participant in these programs.

[Translation]

Très brièvement, voici les initiatives que nous avons prises pour accroître nos résultats au chapitre du financement. En janvier, la banque a réduit la garantie personnelle sur les prêts LPPE de 25 à 10 p. 100 du prêt initial. Cette initiative a été très bien accueillie. Nous participons également au Ontario Lead Investment Fund, et nous nous sommes engagés à verser dix millions de dollars à ce fonds.

Aujourd'hui même, la province de la Nouvelle-Écosse annonce le lancement d'un programme pilote de prêts à risques dans cette province afin de combler le manque de capitaux des entreprises.

Nous avons aussi récemment créé le Comité consultatif sur la PME. Il a été conçu pour venir en aide aux petites entreprises clientes en difficulté et offre une méthode de rechange en vue du règlement de conflits. Ce comité examine de façon impartiale la position de la banque et les activités du client avant de décider de demander le remboursement d'un prêt ou de mettre fin à nos relations d'affaires.

Nous faisons également l'essai d'un projet pilote de prêts aux entreprises sans frais ni fioritures sur le marché de Kitchener, pour permettre aux clients de se servir de l'avoir propre que représente leur résidence pour obtenir un taux très bas, sans frais, et ainsi capitaliser leur entreprise. Ainsi, le client évite de contracter un emprunt hypothécaire et d'investir lui-même l'argent, ce qui est une forme de financement parfois très coûteuse.

Enfin, nous avons affecté un certain nombre de nos employés et de nos spécialistes à ce marché. Nous comptons 170 directeurs de comptes de PME à l'échelle du pays. Il s'agit de banquiers expérimentés de rang élevé qui se consacrent exclusivement au marché des PME.

Nous comptons aussi un certain nombre de groupes de spécialistes dans certaines industries. Au nombre de ceux-là se trouve le groupe d'industries de haute technologie de Markham, qui a beaucoup de succès. Nous en faisons autant dans d'autres secteurs. Nous avons maintenant des spécialistes dans le secteur du pétrole et du gaz à Calgary, des pièces d'automobiles à Windsor, du textile à Montréal, et dans certains autres.

Toutefois, la banque n'offre pas que des services de crédit. En effet, les services non liés au crédit représentent un volet important de nos relations avec les petites entreprises. Nous avons déployé des efforts pour fournir aux clients commerciaux des outils et des services pour les aider à gérer leurs finances et leurs entreprises de façon plus rentable.

À ce propos, il faut savoir que plus de la moitié de nos clients PME ne sont pas des emprunteurs. Dans notre mémoire officiel, nous avons donné des renseignements sur les programmes TD qui ont reçu un bon accueil, notamment Banque en direct et Paie directe.

En plus du financement et des produits et services bancaires, la Banque TD et d'autres grandes banques ont déployé des efforts considérables pour remédier au manque de connaissances dans le domaine de la gestion d'entreprises, de la formation et également sur le plan des ressources dont disposent à la fois les petits entrepreneurs et les banquiers. Le secteur bancaire a tenté de remédier à cette situation grâce à des séminaires, des ateliers, des documents informatifs, etc.; nous participons activement à tous ces programmes.

[Texte]

We have also launched some specific initiatives. Perhaps the most successful has been our business planner, copies of which we have provided to you. This is a how-to tool that helps the small businessman prepare a business plan and evaluate his business preparatory to engaging in an application for credit. We released the text version of this about two years ago and followed it most recently with a disk, both of which are in your package.

We also recently announced an alliance with FBDB to promote CASE, their advisory service, which is aimed at helping small business get access to useful, moderately-priced consulting services.

Finally, during the past year we took what we call our "travelling techno tour" to 15 cities across Canada. That featured demonstrations and seminars on business management, export finance, foreign exchange, financial and investment management, and risk management. As I mentioned, we visited 15 major cities and drew crowds of between 2,000 and 3,000 people in each city we went to.

In closing, I hope I've been able to give you a sense of what we have been trying to do to improve our effectiveness with our small business customers. It is a vitally important market for us, and we aim to build our market share.

In our formal submission we made four suggestions for your consideration as you develop your recommendations.

First, we recommend encouraging public and private sector cooperation in identifying and developing financing sources and programs, rather than relying on the public sector alone. We think the SBLA is an excellent example of a successful cooperative approach, and the Ontario Lead Investment Fund looks promising in this regard as well.

Secondly, we suggest that you consider expansion of pre-export and export financing for the small business sector along the lines of the SBLA, whereby the resources of the private financial industry sector would be utilized supported by guarantees from government agencies, such as EDC.

Third, we really believe there is a need to undertake a thorough review of the reasons for the lack of equity and risk capital under \$1 million from the public as well as the private sector. We suggest consideration of appropriate incentives to make this kind of risk more attractive to the private sector, primarily through taxation changes, and/or increased government participation, while at the same time drawing on the private sector to provide specialized investment expertise.

Finally, we would like to encourage the focus of federal education and training programs on the skills and knowledge required to run a small business. As the banking industry already has substantial education and information infrastructure in place in this area, we recommend cooperative approaches and programs involving the banks.

Thank you very much. We'll try to answer your questions.

[Traduction]

Nous avons également pris des initiatives propres. La plus utile a probablement été notre planificateur budgétaire, dont nous vous avons apporté des exemplaires. C'est un guide qui aide les petits entrepreneurs à préparer des plans financiers et à évaluer leur entreprise en préparation d'une demande de crédit. Nous avons publié la version écrite de ce guide il y a environ deux ans et, plus récemment, nous l'avons mis à la disposition de nos clients sous forme de disque; les deux versions se trouvent dans votre dossier.

Nous avons de plus récemment annoncé la formation d'une alliance avec la Banque fédérale de développement pour promouvoir son programme de consultation CASE, un programme qui aide les entreprises à avoir accès à des services de consultation utiles à des prix raisonnables.

Enfin, au cours de l'année passée, nous avons promené «Tournée technologique» dans 15 villes, du Canada. Cette tournée présente des expositions et des séminaires sur la gestion des affaires, le financement des exportations, les devises, la gestion financière, la gestion des risques et la gestion des placements. Comme je l'ai dit, nous sommes allés dans 15 grandes villes, et, chaque fois, la tournée a attiré de 2 000 à 3 000 personnes.

En terminant, j'espère que cet exposé vous a donné un aperçu des efforts que nous avons fournis pour offrir un service plus efficace à nos petites entreprises clientes. Il s'agit d'un secteur extrêmement important pour nous, et nous visons à accroître notre part du marché.

Dans notre mémoire officiel, nous avons fait quatre suggestions afin que vous les preniez en considération au moment de l'élaboration de vos recommandations.

En premier lieu, nous vous recommandons d'encourager la collaboration entre les secteurs public et privé pour repérer et créer des programmes et des sources de financement plutôt que de compter uniquement sur le secteur public. Nous considérons que la LPPE est un excellent exemple d'une approche coopérative réussie, et l'Ontario Lead Investment Fund est prometteur.

En deuxième lieu, nous vous suggérons d'envisager l'expansion du préfinancement et du financement des exportations pour le secteur des petites entreprises—d'après les dispositions de la LPPE—en vertu de laquelle les ressources du secteur financier privé seraient utilisées, soutenues par des garanties d'organismes comme la SEE.

En troisième lieu, nous sommes convaincus qu'un examen approfondi des causes du manque de capital de risque de moins d'un million de dollars (tant du secteur public que du secteur privé) s'impose. Nous vous suggérons de prendre des mesures incitatives appropriées pour rendre ce type de risque plus attrayant pour le secteur privé et accroître la participation du gouvernement, tout en encourageant le secteur privé à fournir des conseils spécialisés en placement.

Enfin, nous désirons inciter le gouvernement fédéral à axer ses programmes de formation et d'éducation sur les compétences et les connaissances requises pour diriger une petite entreprise. Étant donné que le secteur bancaire a déjà établi une importante infrastructure en matière d'information et d'éducation dans ce secteur, nous recommandons l'utilisation d'approches et de programmes de coopération avec les banques.

Merci beaucoup. Nous allons maintenant essayer de répondre à vos questions.

[Text]

The Chairman: Thank you, Mr. McMorran.

Monsieur Péloquin va commencer avec les questions.

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Merci, monsieur le président.

Je voudrais vous remercier, monsieur McMorran, ainsi que vos confrères et votre consoeur d'avoir accepté de témoigner devant nous cet après-midi.

Dans le document de présentation dont vous venez de nous faire part, à la page 4, vous mentionnez, au centre, sous la rubrique «La banque désire bien servir le marché des petites entreprises», que vous ne croyez pas que les petites entreprises essuient beaucoup de refus suite à leurs demandes de crédit. Je présume que vous n'avez pas eu l'opportunité de voir les témoignages des propriétaires et des responsables des petites entreprises qui sont venus témoigner devant nous.

• 1555

Sans être alarmiste, disons que, pour eux, la situation était peut-être un peu plus dramatique que celle que vous décrivez.

Dans votre document, à la page 5, vous dites que vous avez un comité consultatif sur la PME qui a été mis sur pied pour venir en aide aux petites entreprises qui commencent. Pourriez-vous m'indiquer depuis quand la banque a institué ce comité consultatif?

Mr. McMorran: Mr. Péloquin, I missed the first reference. It may be in a different place in the French text.

M. Péloquin: C'est dans le document, à la page 4, mais c'était simplement une remarque vous disant que, même si vous ne croyez pas qu'il y a beaucoup de petites entreprises à qui on refuse des prêts, je crois que, d'après les témoignages que nous avons entendus, nous pouvons dire qu'il y en a peut-être plus, en tout cas, que vous semblez le laisser supposer.

Mr. McMorran: I can't find the reference where it meant that on the English side.

As I said in my opening remarks, there are certainly going to be strains between the bank and small business. I would be the last to say all small businesses are getting access to the credit they feel they are entitled to.

What I meant in my remarks was that I felt there were adequate sources of funding for small business. Also, the market is a very competitive one and people can certainly have alternate sources such as the banks themselves. You've also heard from some others. We believe our credit policies are consistently applied, but I'm not going to tell you we haven't had some problems.

Turning to the small business panel, perhaps I could ask Mr. Cotton, who had a great deal to do with establishing that panel, to explain how it works.

Mr. J. Al Cotton (Vice-President, Independent Business, Financial Services Division, Toronto Dominion Bank): The process of establishing the panel concept for resolving disputes between customers started about six or eight months ago. The program has only been in place since the beginning of April. I believe that was your question.

[Translation]

Le président: Merci, monsieur McMorran.

Mr. Péloquin will start with the questions.

Mr. Péloquin (Brome—Missisquoi): Thank you, Mr. Chairman.

I would like to thank Mr. McMorran as well as his colleagues for coming before us this afternoon.

In the presentation document that you have just read to us, on page 7, under the title "TD wants to serve the small business market well", you said that you doubt that small businesses' credit application would be rejected very often. I suppose that you haven't had an opportunity to see the evidence of all the owners and small businessmen who have come before us.

I wouldn't want to seem like an alarmist, but let's say that in their eyes, the situation is a little more drastic than what you describe.

On page 9 of your document, you tell us that you have set up an advisory panel on the SMBs in order to help start up businesses. Could you tell us how long this has been in existence?

M. McMorran: Monsieur Péloquin, j'ai raté votre première référence. Elle se trouve peut-être ailleurs dans le texte français.

Mr. Péloquin: It is on page 4 of the French document, but it was a simple remark I was making, the fact that even though you doubt that many small businesses will be refused loans, according to what we've heard there might be many more than what you seem to think.

M. McMorran: Je ne trouve aucune référence de ce genre dans le texte anglais.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration d'ouverture, il y aura sans doute des tensions entre les banques et les petites entreprises. Je serais le dernier à prétendre que toutes les petites entreprises obtiennent le crédit auquel elles pensent avoir droit.

Ce que j'ai voulu dire, c'est qu'à mon avis il y a des sources de financement suffisantes pour les petites entreprises. D'un autre côté, il s'agit d'un marché très concurrentiel, et les gens ont d'autres recours, comme les banques elles-mêmes. Vous avez également entendu parler d'autres sources de financement. Nous sommes convaincus que nos politiques de crédit sont appliquées de façon uniforme, mais je ne saurais prétendre que nous n'avons pas eu de problèmes.

Quand au comité consultatif sur la petite entreprise, je vais demander à M. Cotton, qui a beaucoup travaillé à l'établissement de ce groupe, de vous expliquer comment il fonctionne.

M. J. Al Cotton (vice-président, Commerces indépendants, Services Financiers, Banque Toronto Dominion): Il y a six ou huit mois, nous avons commencé à mettre en place un comité consultatif destiné à régler les différends avec les clients. Le programme est opérationnel depuis le début d'avril seulement. C'est, je crois, ce que vous vouliez savoir.

[Texte]

So far we have not had to use the panel. I guess that's good news because the panel is designed as a process to ensure our customers are satisfied that every possible consideration has been examined before we go to the process of cutting off credit, if I can use that expression.

Very often the customers will not agree with our assessment of the risk in a particular situation. The panel has been designed in such a way that the customer will ensure his or her story is told to an independent body. The representatives on the panel consist of a customer representative, a bank representative and an independent professional mediator. We have a little brochure in the kit you have.

The customer gets an opportunity to tell the story, the account manager will represent our position, and at the end of the process the challenge to the panel is to come up with viable alternatives that may or may not have been considered by the bank and/or the customer.

Our commitment is to act on any viable recommendation the panel may have, including perhaps even taking a loss on the loan just to make sure the business continues and remains viable.

• 1600

I would be very happy at some future time to sit down with any of you to talk about the process, how we went about establishing it and how customers access it.

I should tell you what it is not. It is not a process for negotiating credit terms, but it is primarily for companies that are in deep financial difficulty. We hope other alternatives will be considered through this process.

M. Péloquin: Donc, je comprends bien que ce comité consultatif sur la PME est tout récent. Depuis un certain temps, devant notre Comité, il est question de la création d'un poste d'ombudsman pour régler les litiges entre les PME et les banques prêteuses. Que pensez-vous de la création d'un tel poste?

Mr. McMorran: In our own case we have the panel and what we call our "customer care" program. It is our complaint resolution program in concert with OSFI, whereby a senior officer in our bank is charged with dealing with customer complaints. When complaints are referred to us concerning credit matters from OSFI they are actually addressed by my confrère, who is the chief credit officer of the bank.

I feel the approach we have taken is one where we have, certainly through the panel, placed ourselves in the hands of a third party. We feel it will be an effective approach in that it's regional and available all over Canada. I think it will be a relatively cost-effective approach.

We believe this will go a long way toward meeting some of the concerns that have been expressed before your panel.

Bill, I don't know whether you would like to add anything.

Mr. William T. Brock (Vice-Chairman, Toronto Dominion Bank): The only thing I would add is that I think the fundamental issue that arises relates to the access to credit and the bank's apparent power in calling the loan, if it deems it to be an undue risk.

[Traduction]

Jusqu'à présent, nous n'avons pas dû faire appel aux services du comité. J'imagine que c'est une bonne chose, puisque ce comité est là pour s'assurer que nos clients sont convaincus que nous avons étudié absolument toutes les possibilités avant de prendre la décision de couper leur crédit, si je peux m'exprimer ainsi.

Très souvent, les clients ne sont pas d'accord avec la façon dont nous évaluons le risque d'une situation donnée. Ce groupe permettra à nos clients de donner leur version des choses à un organisme indépendant. Siègent à ce comité un représentant des clients, un représentant de la banque et un médiateur professionnel indépendant. Dans la documentation que vous avez reçue, vous trouverez une brochure à ce sujet.

Le client a ainsi l'occasion de donner sa version des faits; notre directeur des comptes représente notre position, et le comité doit aboutir à des solutions viables auxquelles la banque et/ou le client n'auraient pas pensé.

Nous nous engageons à donner suite à toute recommandation viable du comité, ce qui pourrait aller jusqu'à accepter de perdre de l'argent sur un prêt pour qu'une entreprise reste viable.

Si vous le voulez, je me ferai un plaisir de discuter du processus avec ceux d'entre vous que cela pourrait intéresser, d'expliquer comment nous avons mis ce comité sur pied et comment les clients peuvent y faire appel.

Je précise tout de suite qu'il ne s'agit pas d'un mécanisme pour négocier les termes du crédit, mais, avant tout, c'est destiné à venir en aide aux compagnies qui ont de graves difficultés financières. Nous espérons que ce processus permettra de trouver d'autres solutions.

Mr. Péloquin: I understand, then, that this advisory panel is a very recent development. Our committee has been hearing for some time about the notion of an ombudsman to settle the disputes between SMBs and the lending banks. What is your position concerning the creation of such an office?

M. McMorran: Dans notre cas, nous avons le comité et également un programme que nous appelons «sollicitude-client». C'est un programme de règlement des plaintes que nous administrons en collaboration avec le BSIF; dans le cadre de ce programme on demande à un cadre supérieur de la banque de s'occuper des plaintes du consommateur. Lorsque le BSIF nous soumet des plaintes sur des questions de crédit, c'est mon collègue, qui est le principal responsable du crédit à la banque, qui s'en occupe lui-même.

À mon sens, en faisant appel à ce comité, nous avons en fait placé notre sort entre les mains d'une tierce partie. Cela nous semble devoir être efficace dans la mesure où c'est un système régional, présent dans tout le Canada. D'autre part, cela devrait s'avérer relativement rentable.

Dans l'ensemble, cela devrait faire beaucoup pour répondre aux préoccupations exprimées devant votre comité.

Bill, je ne sais pas si vous avez quelque chose à ajouter.

M. William T. Brock (vice-président, Banque Toronto Dominion): La seule chose, c'est que cela met en cause une question fondamentale, celle de l'accès au crédit et du pouvoir apparent de la banque, qui peut exiger le remboursement d'un prêt si elle considère qu'il constitue un risque excessif.

[Text]

There are other types of disputes between a client and a bank with regard to charges, etc., and levels of fees. We're in a free market and there are a lot of places our client can go to shop for better pricing than we offer. Obviously it behoves us to be competitive on pricing if we wish to retain the client.

If the client is in financial difficulty it's highly likely the client will not be able to arrange alternate credit facilities at another financial institution, if it reaches the point of going to a panel. Therefore the panel approach with its independence is really a critical mechanism.

It was patterned on the Farm Debt Review Board of the eighties, which was used widely across Canada. Our own experience in that process was that we had several clients who went to the Farm Debt Review Board concerning their disputes with banks about credit.

The Farm Debt Review Board in our view performed very effectively because it was viewed by the client as being independent of those people in the bank responsible for making the credit decisions, including the relationship manager, the branch manager or the regional office or head office, depending on the amount of the credit.

Mme Susanne Sevigny (gérante, Services financiers, section commerciale, Division du Québec, Banque Toronto Dominion): J'aimerais ajouter que l'un des grands avantages pour le client est que ce sont les comités formés dans la communauté même où se trouve le client et la succursale qui participeront au règlement des litiges ou des disputes.

M. Péloquin: Qui essayeront de régler le litige, s'il y a un litige.

Mme Sevigny: Oui. C'est cela. Le comité se trouvera dans la communauté même du client. Au Québec, nous avons dix régions où nous avons des succursales de la Banque TD et des comités seront formés dans chacune de ces régions.

M. Péloquin: Merci.

Le président: Merci, madame Sevigny.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Madam and gentlemen, we would like to thank you for your testimony here today.

[Translation]

Il y a d'autres types de différends entre un client et une banque, des différends qui peuvent porter sur les frais, etc., les droits exigés. Cela dit, nous fonctionnons dans un marché libre, et notre client a de nombreuses autres options s'il tient à trouver de meilleurs prix que les nôtres. Évidemment, de notre côté, si nous voulons garder le client, c'est à nous d'offrir des prix concurrentiels.

Par contre, lorsqu'un client traverse des difficultés financières, il est peu probable qu'il trouve du crédit dans une autre institution financière si les choses ont progressé au point qu'on doive faire appel à un groupe d'arbitrage. Par conséquent, ce comité consultatif, qui est un organe indépendant, constitue un mécanisme très précieux.

Nous nous sommes inspirés du Bureau d'examen de l'endettement agricole des années quatre-vingt, un système, qui s'est généralisé dans tout le Canada. Nous avions une expérience de ce système, puisque plusieurs de nos clients avaient porté à l'attention du Bureau d'examen de l'endettement agricole un différend avec leur banque pour des questions de crédit.

À notre avis, le Bureau d'examen de l'endettement agricole a joué un rôle très efficace, parce que les clients considéraient que ce système était indépendant de la banque, et en particulier des gens appelés à prendre les décisions relatives au crédit, c'est-à-dire le directeur des relations avec le client, le directeur de succursale, le bureau régional ou le bureau central, selon la somme en cause.

Ms Suzanne Sevigny (Manager, Commercial Financial Services, Quebec Division, Toronto Dominion Bank): I would like to add that one of the great advantages for the client is that these panels are created within the community itself, in the area where the client and the branch are located, and they are the ones who will contribute to the resolution of the complaint or litigation.

Mr. Péloquin: Who will try to resolve the litigation, as the case may be.

Ms Sevigny: Precisely. The panel will be located in the very community of the client. In Quebec, there are branches of the TD Bank in ten different regions, and a panel will be set up in each one of them.

Mr. Péloquin: Thank you.

The Chairman: Thank you, Madam Sevigny.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Madame, messieurs, nous tenons à vous remercier pour votre témoignage.

• 1605

I'd like to begin by referring to a sentence on page seven of your brief where you state: "We must balance our responsibility to all stakeholders". I certainly support that statement. Many of us as parliamentarians feel that balance is out of kilter right now. We feel the effort by the banks has been very good in terms of supporting government bonds and loans with a safer haven, or as my colleague, the expert on the Bank for International Settlements, would say, zero risk attached—lots of government securities.

Je vais commencer par me référer à une phrase qui se trouve à la page 4 de votre mémoire, et je cite: «Nous devons assumer notre responsabilité envers tous les actionnaires.» Je suis tout à fait d'accord avec cette observation. Parmi les parlementaires, nous sommes nombreux à penser qu'il y a actuellement un déséquilibre dans le système. Nous pensons que les Banques ont très bien réussi à soutenir les obligations et les prêts du gouvernement et à leur offrir un abri efficace, ou comme mon collègue, qui est expert en ce qui concerne la Banque des règlements internationaux, vous le dirait, tout ce qui a zéro risque, beaucoup de valeurs gouvernementales.

[Texte]

We're hearing from our constituents that there seems to be an attitude problem. The bank manager they talk to just doesn't seem to understand the very difficult period they're coming through. So far in this committee we can't seem to get a sense from witnesses who appear before us that there's a concerted effort or an action plan to try to work on shifting the attitude, the style and the approach of the local bank manager.

I wonder if maybe you could talk for a couple of minutes about what you're doing to try to shift the attitude of the local commercial loan officer. I'm not saying give more bad loans, but just help people through a very difficult period if they are long-standing customers who have performed well.

Mr. Brock: There are several points I could make, Mr. Mills, on this question. The first point is we created special loan units for the loans in serious difficulty. We did that not because we had special expertise working with problem loans but rather because we were able to put our branches in a position where they were not burdened by the time-consuming work involved in dealing with clients in difficulty. Our officers in the branches were free to deal with new requests for credit.

This was a process not only to create the time opportunity but also to send a very loud message, which I have personally conveyed in many meetings with relationship managers across Canada, that this process was to foster the opportunity to be supportive of new requests for credit by new businesses. That is point one.

Point two is in reference to the balance of risk on stakeholders. In our submission we provide you with some fairly specific detail on our small business loan portfolio reflecting our loss levels—the level of risk we've been taking in making loans.

In the Canadian Bankers Association presentation you'll recall Ms Sinclair discussed at some length the profit margin built into a small business loan. She said the Canadian banks are lending to small business at a margin of, say, 1.5% over the cost of the funds. At that level of margin they endeavour to operate with small business loan losses in the order of 50 basis points.

If you contrast that with other markets, for example, the United States, where the lending margin in small business is considerably higher than it is in Canada, it means if you have a higher spread you have a higher risk tolerance. If you go then to the U.K. you go one step further, i.e., higher margins and in theory therefore a higher risk tolerance.

In Canada we're faced with a situation where we have fierce pricing competition for small business. The pricing level we provide to small business in the order of a 1.5% spread provides very little capacity for losses. So this evolves into a situation where there's a differing view between that of potential clients and lenders as to the risk capacity of the bank. You've heard from the other people who have appeared about how many bad decisions they can make in 100 loans or 200 loans, or whatever. In essence, this is a key factor.

[Traduction]

Par contre, dans nos circonscriptions, nous entendons parler d'un problème d'attitude. Les gens parlent à des directeurs de banques qui ne comprennent tout simplement pas les difficultés qu'ils traversent. Jusqu'à présent, en questionnant nos témoins, nous n'avons pas réussi à déceler un effort concerté ou un plan d'action visant à convaincre les directeurs de banques locaux de changer d'attitude, de style, de démarche.

Pouvez-vous nous dire en quelques mots ce que vous faites pour convaincre les agents de prêts commerciaux au niveau local de changer d'attitude. Il ne s'agit pas de les convaincre d'accorder plus de prêts douteux, mais plutôt d'aider les gens qui traversent une période difficile, en particulier lorsque ce sont de vieux clients qui jusque-là se débrouillaient bien.

M. Brock: À ce sujet, monsieur Mills, j'aurais plusieurs observations à faire. Pour commencer, nous avons créé des services de prêts spéciaux pour les prêts qui sont en difficulté. Si nous l'avons fait, ce n'est pas que nous avions des experts en la matière, mais plutôt que nous voulions éviter à nos succursales de consacrer énormément de temps à leurs clients en difficulté. En libérant ainsi les agents de prêts dans les succursales, nous leur permettions de s'occuper de nouvelles demandes de crédit.

Autrement dit, non seulement nous gagnions du temps, mais également nous faisions clairement savoir—chose que j'ai répétée personnellement à l'occasion de nombreuses réunions avec des directeurs des relations avec les clients dans tout le Canada—que ce système devait permettre de mieux s'occuper de nouvelles demandes de crédit de la part de nouvelles entreprises. Voilà pour la première chose.

Deuxièmement, en ce qui concerne la nécessité d'équilibrer le risque pour tous les actionnaires, dans notre exposé nous vous donnons des détails assez précis sur les niveaux de pertes et, par voie de conséquence, sur les niveaux de risques dans notre portefeuille de prêts aux petites entreprises.

Lorsque l'Association des banquiers canadiens a comparu, vous vous souviendrez que M^{me} Sinclair a longuement parlé des marges bénéficiaires inhérentes aux prêts accordés aux petites entreprises. Elle disait que les banques canadiennes prêtent aux petites entreprises avec une marge bénéficiaire de 1,5 p. 100, par exemple, au-dessus du coût des fonds. Voilà leur marge bénéficiaire dans le secteur des petites entreprises, où les pertes sont de l'ordre de 50 p. 100.

Si vous comparez cela aux autres marchés, par exemple à celui des États-Unis, où les marges de prêt aux petites entreprises sont beaucoup plus élevées qu'au Canada, cela signifie que si l'écart est plus large, la tolérance du risque est plus importante. Si vous vous tournez vers le Royaume-Uni, cela va encore plus loin: les marges sont plus élevées, et, en théorie, la tolérance du risque est également plus élevée.

Par contre, au Canada, la concurrence pour les prêts accordés aux petites entreprises est considérable. Les prix que nous offrons aux petites entreprises avec un écart de l'ordre de 1,5 p. 100 laisse très peu de marge pour les pertes. On aboutit donc à une situation où les clients potentiels et les prêteurs ont une idée tout à fait différente de ce qui constitue la capacité de risque de la banque. D'autres personnes sont venues vous dire combien de mauvaises décisions elles pouvaient se permettre de prendre sur un total de 100 ou 200 prêts. En réalité, c'est un facteur clé.

[Text]

[Translation]

• 1610

We have not done a good job of communicating well on our capacity to take risk in lending to small business. Small business, on the other hand, is seeking capital, both loan capital and equity capital. As we've said in our presentation, there appears to be a dearth of sources of equity capital, so by default they look for loan capital. When they look for loan capital they are then generally confronting a level of risk that, in our judgment, may not be one that we can accept, given the level of risk tolerances with which we live.

Mr. Mills: Are you suggesting, then, that maybe the signal as to the service you supply to small business should be a little bit more direct, saying to them that they are in the high risk category, and you have a limited capacity, thus not to create the expectation of the small business clientele that it's easy to get capital?

Mr. Brock: I think again we must keep focused on equity capital versus debt capital. When you talk about debt capital, you're basically talking about term debt.

Operating credit is simply a business operating facility. When you talk about capital availability to small business, capital is made up of equity capital and term debt. The sum of the two represents the capital in the business.

Mr. Mills: I understand.

Mr. Brock: So if businesses are seeking capital, then they must seek a level of equity capital for the business and industry risk they're in and that provides a basis for a tolerable level of operating credit and term credit risk.

Mr. Mills: Excuse me. I'm not understanding you very well. Are you suggesting to me that your level of risk capacity has basically been totally utilized?

Mr. Brock: I'm not sure I understand your question.

Mr. Mills: The sense I'm getting from—

Mr. Brock: If you're asking me if we have capacity to lend to small business, we have a huge capacity to lend to small business. We are a very strongly capitalized bank. We have tremendous funding capabilities. We have, therefore, tremendous lending capabilities. We're very keen to lend. The basic point is to lend at a risk level that's acceptable to achieve this balance in the stakeholder interests.

Mr. Mills: Let me come at this a different way. In the aggregate, on your small business loan portfolio are you making money?

Mr. Brock: No.

Mr. Mills: You're not?

Mr. Brock: No, we're not.

Nous n'avons pas su expliquer clairement à quel point notre capacité de risque était limitée dans le cas des petites entreprises. D'un autre côté, les petites entreprises recherchent du capital, à la fois sous forme de prêts et sous forme de capitaux propres. Comme nous l'avons expliqué dans notre exposé, les sources de capitaux propres semblent être insuffisantes, et c'est ce qui les oblige à solliciter des prêts. Or, quand les petites entreprises cherchent à emprunter, en règle générale, cela suppose un niveau de risque que nous ne pensons pas pouvoir accepter, étant donné la tolérance du risque dont nous devons nous accommoder.

M. Mills: Est-ce que vous voulez dire que vous devriez être un peu plus francs avec les petites entreprises, leur expliquer plus clairement qu'elles appartiennent à une catégorie à risques élevés et que, dans cette catégorie-là, les capacités sont limitées? De cette façon, les petits entrepreneurs n'auraient pas l'impression erronée qu'il est facile de trouver du capital.

M. Brock: Là encore, il faut faire une distinction entre capitaux propres et capital d'emprunt. Le capital d'emprunt, ce sont principalement les dettes à terme.

Le crédit d'exploitation aide tout simplement au fonctionnement de l'entreprise. Quand on parle du capital dont disposent les petites entreprises, ce capital prend la forme à la fois de capitaux propres et de dettes à terme. Le capital de l'entreprise, c'est la somme de ces deux éléments.

M. Mills: Je comprends.

M. Brock: Par conséquent, une entreprise qui cherche du capital doit commencer par constituer un capital propre suffisant, étant donné le type d'entreprise et d'industrie dont il s'agit, et c'est ce capital qui détermine le niveau tolérable de crédit d'exploitation et de risque sur le crédit à terme.

M. Mills: Excusez-moi, je ne vous comprends pas très bien. Vous voulez dire que votre capacité de risque est entièrement utilisée?

M. Brock: Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question.

M. Mills: D'après ce que vous dites. . .

M. Brock: Si vous me demandez si nous avons la capacité de prêter aux petites entreprises, nous avons une capacité énorme dans ce domaine. Notre banque est très fortement capitalisée. Nous avons des capacités de financement énormes. Par conséquent, nous avons des capacités de prêt énormes également. Nous sommes tout à fait prêts à prêter. Cela dit, l'important, c'est de prêter à un niveau de risque qui soit acceptable et qui permette d'atteindre ce point d'équilibre dans l'intérêt des actionnaires.

M. Mills: Je vais aborder le problème d'un autre angle. Si on considère l'ensemble de votre portefeuille de prêts aux petites entreprises, est-ce que vous réalisez des bénéfices?

M. Brock: Non.

M. Mills: Vous n'en faites pas?

M. Brock: Non, nous n'en faisons pas.

[Texte]

Mr. McMorran: May I just expand on that, though? I did mention that the small business portfolio is important to us for many reasons other than just the loan. The small business sector is really a crucial market for us. If we think of the banks in Canada, the personal and what we call "commercial business", which is small and medium-sized business, is really where we have our strongest position. Those are the two key markets for us, and they are intertwined. They don't operate totally separately.

We do sell and provide a lot of other services to our small businesses. So if you're talking about the small business lending market, no, we are not making money on the small business lending market. On the aggregate—

Mr. Mills: Yes. That was my question.

Mr. McMorran: —of our small business involvement, that is a profitable business for us.

Mr. Mills: Aha. You see, this is the difficulty we're having. You are sending a signal that on one hand the loan loss here is very high, but at the same time in the aggregate it's a meaningful piece of business for you. What we're hearing from our constituents is that it seems that when the small business person goes in to talk to his local manager, it is not a meaningful piece of business. In other words, it's as though you're doing them a big favour by taking a risk on them.

• 1615

Mr. McMorran: Perhaps I could ask Suzanne to tell you what—

Mr. Mills: Sure.

Ms Sevigny: I'm manager of commercial financial services. Right now my job, as it has been in the last year, is to develop our commercial book in Quebec and provide the support to our branches and to our account managers who are out there on the front line. Previously to that I was an account manager, relationship manager in one of our commercial branches dealing with the whole spectrum of small, medium—and large—sized businesses for 10 years.

One of the things we've been trying to do in the last few years—and I think the point has been made before to this committee—is that lending and the relationship between the account manager or the branch manager and the client is still a personal type of business. It's that relationship, the rapport, between the two individuals.

Mr. Mills: Agreed.

Ms Sevigny: In the last few years we've created managers, independent business. The purpose of that was to put people with more experience dealing with small business. Previously the position was that of a more junior officer. There was turn-over. There wasn't that experience. They couldn't provide that advice.

By putting more senior and more experienced bankers out there, we are working toward developing that knowledge base, the account manager being able to provide the service, to develop that communication with the client, knowing what to

[Traduction]

M. McMorran: Vous me permettez de développer? J'ai dit que nous accordions une grande importance au portefeuille des petites entreprises, et cela pour de nombreuses raisons, et pas forcément sur le plan des prêts. En fait, pour nous le secteur de la petite entreprise est un marché crucial. La position la plus solide des banques canadiennes repose sur les opérations bancaires personnelles et sur ce que nous appelons le «secteur commercial», c'est-à-dire les petites et moyennes entreprises. Pour nous, ce sont deux marchés clés, deux marchés qui sont indissociables.

En effet, nous vendons et offrons aux petites entreprises un grand nombre d'autres services. Ainsi, si vous parlez uniquement des prêts aux petites entreprises, non, nous ne faisons pas de bénéfices sur ce marché-là. Par contre, dans l'ensemble. . .

M. Mills: Oui. C'est ce que je voulais savoir.

M. McMorran: . . . tout le secteur de la petite entreprise est profitable.

M. Mills: Ah! Vous voyez, voilà notre problème. D'une part vous nous dites que vous subissez des pertes très élevées, mais en même temps, si l'on considère l'ensemble du secteur, c'est quelque chose d'important pour vous. Ce que nos électeurs nous disent, c'est que lorsque le petit entrepreneur s'adresse à son directeur de banque local, c'est à peine si on l'écoute. Autrement dit, un prêt bancaire devient une faveur insigne.

M. McMorran: Je pourrais peut-être demander à Suzanne de vous dire. . .

M. Mills: Allez-y.

Mme Sevigny: Je suis directrice des services financiers aux entreprises. Depuis un an, j'ai pour tâche de développer notre portefeuille commercial au Québec et d'assister nos succursales et nos directeurs des comptes, qui sont en première ligne. Auparavant, j'étais directrice des comptes, directrice des services bancaires sur mesure dans une de nos succursales commerciales, et pendant 10 ans j'ai eu des rapports avec tous les genres de petites, moyennes et grandes entreprises.

Une des choses que nous essayons de faire depuis quelques années—et je crois que cela a été bien expliqué au comité—c'est de faire comprendre que le rapport entre le directeur des comptes ou le directeur de la succursale et le client demeure un rapport d'ordre personnel. Ce sont des relations, des rapports entre deux personnes.

M. Mills: Je suis d'accord.

Mme Sevigny: Au cours des quelques dernières années, nous avons créé des postes de directeurs chargés des entreprises indépendantes. Nous voulons ainsi mettre en place des employés ayant une plus longue expérience de la petite entreprise. Ce poste était auparavant réservé aux agents subalternes. Il y avait du roulement. Ces agents manquaient d'expérience. Ils ne pouvaient dispenser les conseils voulus.

En mettant en place des directeurs comptant plus d'ancienneté et d'expérience, nous tâchons de développer ce savoir, et ainsi le directeur des comptes est en mesure de dispenser les services voulus, d'établir ce rapport privilégié avec

[Text]

[Translation]

tell the small business operator with regard to what we as a bank want from the small business operator, so the operator can develop that rapport, develop that open communication. It requires the two sides.

Mr. Mills: But you gave up the more personal relationship in exchange for a better type of expertise, handling the account. Is that it?

Ms Sevigny: I don't think so. You still have a personal relationship with the account manager. He's able to provide that advisory role, which is so important to the small business operator, by having more experience, by telling the operator what is required.

When you can develop an open line of communication, if something happens, if the client loses a contract or whatever, that open communication provides a situation where the bank is not going to be reacting without information. You avoid crisis situations in that respect.

I think we need to have more experienced account managers out there, which is what we are working to provide. By doing that you're going to have people who can provide that advice and provide that service. But it still remains that in the ultimate decision in a credit or in dealing with a client, there are going to be individuals and companies where that communication line isn't as good as it should be. That's where you fall into problems. With the broad delivery system the banking system has, it's impossible to have it 100%.

Mr. McMorran: Can I just add one other thing? The tenure on the job of these people is significantly longer. They are bigger jobs and therefore they stay on the job longer, which is also one of the concerns small business and all our business has expressed over the years.

The Chairman: Thank you, Mr. McMorran.

Mr. Mills: Thank you.

The Chairman: When you say you are not making money on your small business loan portfolio, are you talking about loans under \$500,000?

Mr. McMorran: That's loans under \$1 million.

The Chairman: Mr. McClelland, please go ahead.

Mr. McClelland (Edmonton Southwest): Thank you very much, Mr. Chairman.

I'd like to preface my comments by saying my relationship with the Toronto Dominion Bank is very good. It hasn't always been that way. You might say either this is a dying and going to heaven opportunity or what goes around comes around.

Around 10 years or so ago my medium-sized business was caught up in a net. The net was a clean-up in the prairies, in Alberta. I'm pleased to hear that it would appear from the experiences of that period, the bank has made some moves in the right direction.

le client, et ce directeur peut dire au petit entrepreneur ce que la banque exige du petit entrepreneur, pour que celui-ci puisse développer ce rapport, développer cette ligne de communication. Il faut que chacun y mette du sien.

M. Mills: Mais vous avez délaissé le rapport plus personnel en faveur d'un meilleur type d'expertise, de gestion des comptes. Est-ce bien cela?

Mme Sevigny: Je ne crois pas. La relation personnelle avec le directeur des comptes subsiste. Il est en mesure de jouer ce rôle de conseiller, qui est tellement important pour le petit entrepreneur, car il a plus d'expérience et peut expliquer à l'entrepreneur ce que l'on attend de lui.

Quand on peut développer une ligne de communication ouverte, si quelque chose se produit, par exemple si le client perd un marché, ou quoi que ce soit d'autre, cette communication ouverte permet à la banque de réagir en connaissance de cause. On évite ainsi des situations critiques.

Je crois que nous avons besoin de plus de directeurs des comptes expérimentés; c'est cette expertise que nous nous employons à offrir. On aura ainsi un personnel capable de fournir conseils et services. Mais qu'il s'agisse de traiter avec un client ou de prendre la décision ultime concernant son crédit, il y aura toujours des cas où les communications avec les personnes et les entreprises ne seront pas aussi bonnes qu'elles devraient l'être. C'est là que le problème se pose. Avec toute la gamme de services qu'offre une banque, il est impossible d'avoir un taux de réussite de 100 p. 100.

M. McMorran: J'aimerais ajouter ceci. Ces employés restent en place beaucoup plus longtemps. Ce sont des emplois plus importants, et c'est pourquoi les employés y restent plus longtemps, ce qui était aussi une des préoccupations exprimées par les petits entrepreneurs et tous nos clients depuis des années.

Le président: Merci, monsieur McMorran.

M. Mills: Merci.

Le président: Lorsque vous dites que votre portefeuille de prêts aux petites entreprises n'est pas rentable, parlez-vous de prêts de moins de 500 000\$?

M. McMorran: Il s'agit de prêts de moins d'un million de dollars.

Le président: Monsieur McClelland, vous avez la parole.

M. McClelland (Edmonton-Sud-Ouest): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais préfacier ma question en disant que mes rapports avec la Banque Toronto Dominion sont excellents. Cela n'a pas toujours été le cas. Je crois qu'on peut dire que c'est le paradis ou l'enfer, qu'il n'y a pas de milieu.

Il y a une dizaine d'années, mon entreprise, qui est de taille moyenne, s'est retrouvée en difficulté. Tout le monde dans les Prairies, en Alberta, était en difficulté. Je suis heureux d'apprendre que la banque a tiré des leçons de cet épisode et a pris des initiatives dans la bonne direction.

[Texte]

[Traduction]

• 1620

I have a couple of questions that relate to my personal experience. You've already mentioned that you're not going to be changing account managers every year, or every six months or every eight months, not keep moving them in and moving them out.

I guess the primary concern I had was that we have such a concentration of banks in Canada, a half dozen primary and major banks, that in my case had the treasury branch in Alberta not been available with the specific mandate to provide the service in that community, I would have gone out of business and 100 people would have lost their jobs. We managed to get over that hurdle. One thing led to another and things are just fine.

But you pointed to another significantly more serious problem than providing start-up capital under the Small Businesses Loans Act to people who have a good idea and want to get into business. The real problem I see is that when people have an established track record, five years, say, they want to grow their business. They reach a plateau where they cannot finance the business internally—depreciation and whatever means very little retained earnings—but their business needs to get \$1 million or thereabouts in capital for expansion or to grow the business.

There are a couple of opportunities to do it. There are limited partnerships. But if you wanted to retain control of the business or if you wanted to go public, it would cost just as much money to try to go public to raise \$1 million as it would cost to go public to raise \$10 million. So nobody wants to hold your hand to help you go public to raise \$1 million because there's no money in it for them.

The area you acknowledged earlier in your testimony, difficulty in getting equity financing... because if we can't grow small business to medium-sized business with equity rather than with debt, it continually hobbles the business's ability to go forward. Also, operating the business and making the transition from a small business, single proprietorship, to a public company, inculcates certain responsibilities and disciplines in a business that would help it to grow. Those then become our entrepreneurial businesses that can compete worldwide.

I'm wondering, then, if there is any avenue within the traditional banking establishment to try to get equity financing via this huge resource of RRSP capital that exists into something like the Green Line so that the Green Line could have an RRSP-eligible venture capital fund for small business. It would have to be arm's length, but we have to get to this critical financing area, equity financing, of, say, \$500,000 to \$1,500,000 or \$2 million, where financial institutions are very loath to go out on a limb. It's difficult, if not impossible, to get 20 friends together to start a limited partnership. How do you do it? There's the question.

J'ai quelques questions qui s'inspirent de mon expérience personnelle. Vous avez déjà dit que vous n'alliez pas muter les directeurs des comptes chaque année, ou à tous les six ou huit mois, que vous alliez cesser de les muter à tout bout de champ.

Moi, ce qui m'inquiète, c'est qu'avec la concentration des banques que nous avons au Canada, il n'y a qu'une demi-douzaine de grandes banques, et, dans mon cas, si le Bureau du Trésor de l'Alberta n'avait pas eu pour mandat de dispenser ce genre de services chez nous, j'aurais été contraint de fermer mes portes, et 100 personnes se seraient retrouvées sans travail. Nous avons réussi à nous en sortir. Les choses se sont améliorées, et tout va bien maintenant.

Mais vous avez mentionné aussi un autre problème qui est beaucoup plus important que celui qui consiste à fournir des capitaux de lancement, en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, aux personnes qui ont de bonnes idées et qui veulent ouvrir une entreprise. Le vrai problème pour moi, c'est que lorsque les gens ont de bons états de service, disons cinq ans, ils veulent prendre de l'expansion. Ils plafonnent parce qu'ils n'ont pas les ressources internes voulues pour financer leur expansion—il y a dépréciation, et ils ont très peu de bénéfices non distribués, peu importe ce que cela veut dire—mais ils ont besoin d'à peu près un million de dollars pour prendre de l'expansion.

Il y a quelques possibilités qui s'offrent à eux. Il y a les partenariats limités. Mais si vous voulez conserver le contrôle de votre entreprise et être coté en Bourse, il vous en coûtera autant pour réunir un million de dollars ou dix millions de dollars. Donc, personne ne vous aidera à être coté en Bourse pour réunir un million de dollars, parce qu'il n'y a rien à gagner dans cette opération.

Vous avez parlé plus tôt dans votre témoignage de la difficulté de trouver du financement par capitaux propres... parce que, sans financement par capitaux propres, l'entreprise qui veut prendre de l'expansion doit s'endetter, ce qui l'empêche d'avancer. De même, gérer l'entreprise et faire la transition de la petite vers la grande entreprise, passer de l'entreprise à propriétaire unique à l'entreprise coté en Bourse, tout cela inculque à l'entrepreneur des responsabilités et la discipline qu'il lui faut pour grandir. Ce sont ces entrepreneurs qui demain seront présents à l'échelle internationale.

Je me demande s'il n'y a pas moyen, au sein des banques traditionnelles, d'obtenir du financement par capitaux propres en puisant dans ce réservoir énorme que constituent les REÉR. On pourrait avoir un système comme l'Infoligne verte et offrir un fonds de capital de risque admissible aux cotisations du REÉR pour les petites entreprises. Il faudrait que ce soit un fonds indépendant, mais il nous faut régler ce problème critique de financement, le financement par capitaux propres de l'ordre de, disons, 500 000\$ jusqu'à un million et demi ou deux millions de dollars, secteur où les institutions financières hésitent à se risquer. Il est difficile, sinon impossible, de réunir une vingtaine d'amis pour lancer un partenariat limité. Comment fonctionnez-vous? C'est la question.

[Text]

[Translation]

Mr. Brock: Your comments reinforce the views we've expressed that small and medium-sized business in Canada has had to rely heavily on bank credit as a source of debt capital, and that there is a serious problem for those small businesses, ones that have the capability and the opportunity to grow, being able to augment that with equity capital.

With regard to your proposal to utilize RRSP funds as a source of funds for equity capital for small business, I think that is the fundamental question as opposed to the channels through which it might be executed.

I would caution you from the standpoint that for many Canadians RRSPs are their retirement endowment and they are very heavily dependent on that retirement endowment. I would be concerned if the amount of RRSP money they might place in higher-risk equity investment were limited so as not to impinge on the security of old age with a satisfactory standard of living they have provided for. So it's a question of risk.

• 1625

Let us not forget that the cost of capital for small business is much higher than it is for a major public company that enjoys high external ratings. They can raise their capital more cheaply because they are lower risk. So you're talking about creating an opportunity for equity capital investment that is at the very highest end of the risk scale for equity investment.

Mr. McClelland: With respect, it is also at the highest end of reward potential as well. I'm not suggesting people put 100% of their assets into it, but perhaps they could put in 20% or 10% of their assets. You can't say on one hand you have this terrible problem of access to capital, and on the other hand say you don't know what to do about it.

Think of all the people such as myself who have their entire portfolio in an RRSP in your organization. Wouldn't it be nice if I could say I'm prepared to risk 25% of that in a higher-risk start-up or venture capital portfolio to get a higher return?

Mr. McMorran: I think the key attraction of the RRSP is the tax savings you get by putting the money into the RRSP. There could be other ways. For example, there's deferring capital gains tax or doing other things with the tax regime, which I think have already been suggested to the committee. I think what you're saying is, can we tap personal wealth more freely?

Mr. McClelland: That's right—and make it entrepreneurial.

Mr. McMorran: Yes. I don't have a problem with that. I'm not sure the RRSP is the vehicle I would choose to do that. I think there might be other ways, such as an adjustment of the capital gains treatment or something like that, which I think has already been suggested to the committee.

Mr. McClelland: I thank you very much for the response.

M. Brock: Vos observations renforcent les vues que nous avons exprimées, à savoir que la petite et moyenne entreprise au Canada a une lourde dette bancaire, et cela pose un problème grave pour les petites entreprises qui ont la capacité et la possibilité de prendre de l'expansion et qui veulent financer cette expansion par des capitaux propres.

Pour ce qui est de l'idée d'utiliser des fonds de REÉR pour le financement par capitaux propres des petites entreprises, je pense que vous posez là la question fondamentale du véhicule.

Je me montrerais très prudent ici, car pour de nombreux Canadiens, le REÉR est le coussin pour la retraite, et c'est souvent le seul qu'ils ont. Je pense qu'il faudrait limiter les fonds de REÉR pouvant être investis dans des actions qui présentent un risque plus élevé, car il ne faudrait pas mettre en danger la sécurité du fonds de retraite qui doit assurer un niveau de vie satisfaisant aux retraités. C'est donc une question de risque.

N'oublions pas que le coût du capital pour une petite entreprise est beaucoup plus élevé qu'il ne l'est pour une grande société publique qui jouit d'une cote externe très élevée. Les grandes sociétés peuvent trouver des capitaux moins chers, car elles présentent moins de risques. On parle donc de créer une possibilité de placement en actions qui représente un risque très élevé.

M. McClelland: Sauf votre respect, la possibilité de rendement est également très élevée. Je ne dis pas que les gens devraient y investir 100 p. 100 de leur actif, mais peut-être pourraient-ils en investir 20 ou 10 p. 100. On ne peut pas dire d'une part que l'on a un problème terrible d'accès au capital et d'autre part que l'on ne sait pas quoi faire pour y remédier.

Pensez à tous ceux qui, comme moi, ont placé tous leurs REÉR dans votre organisation. Ce serait bien si je pouvais dire que je suis prêt à risquer 25 p. 100 de mon REÉR dans du capital de lancement ou du capital de risque pour avoir un meilleur rendement.

M. McMorran: Je pense que l'aspect le plus intéressant des REÉR, c'est l'épargne fiscale que l'on réalise lorsqu'on investit dans un REÉR. Il pourrait y avoir d'autres façons de réaliser des épargnes fiscales. Par exemple, il y a le report de l'impôt sur les gains en capital, ou d'autres choses que l'on pourrait faire avec le régime fiscal et qui ont déjà été proposées au comité. Je pense que vous voulez savoir s'il est possible d'utiliser plus librement la richesse personnelle.

M. McClelland: C'est exact—pour encourager l'esprit d'entreprise.

M. McMorran: Oui. Je ne vois pas de problème. Je ne suis pas certain que les REÉR soient le véhicule que je choisirais pour faire cela. Je pense qu'il y a peut-être d'autres façons, notamment un rajustement du traitement des gains en capital, ou quelque chose de ce genre, comme on l'a déjà proposé au comité, je pense.

M. McClelland: Je vous remercie de votre réponse.

[Texte]

If I may, I will also make an observation that in my limited experience, it seems that generally speaking, very often in the junior levels of small business banking—not just your bank, but other banks—the first person a start-up business sees is somebody fairly junior in the business loans portfolio.

It seems to me that if there were a mix, when the most inexperienced borrower comes in, he or she is not speaking initially with the least experienced lender who has to make sure that everything fits into a grey shaded area. The banks could then become potentially more entrepreneurial.

It's difficult for a person who just has a gleam in his or her eye and a great idea to feel support when someone sitting opposite is really only concerned with the grey shaded areas and doesn't understand entrepreneurship.

I just throw that out as an observation.

Ms Sevigny: Just to answer to that point, when we created the manager of independent business that was exactly what was happening. Typically, in a commercial lending group, you would have a team of lenders and the more junior lender was the one who had the smaller or new businesses. We heard that was a problem. There was a creation from lack of experience and the turnover issues.

In 1988-89 we created this new career path of manager, independent business. What it was supposed to do was to bring in two things: first, to create a path so that an account manager didn't move off the portfolio as he or she was promoted through the system; and second, to provide that experience to the client by having more senior people on the file.

So I think we have changed around that system. We have brought that into the system. We are bringing more experienced people onto the job so that in a larger branch or in a smaller branch you will have a more senior person who will be dealing with clients, someone who's traditionally had three or four or five years experience, at least, in lending to small businesses.

The Chairman: Thank you, Ms Sevigny.

Mr. Zed, please go ahead.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Thank you very much, Mr. Chairman.

Ladies and gentlemen, thank you very much for coming to our committee. As you know, this committee is discussing the issue of access to capital. You have had some banks go before you. Perhaps you have a sense of the kinds of questions we've been asking. You've heard some of our previous testimony. No doubt some of you have read it and had some experience with the kinds of questions. But also no doubt you've read some of the concerns that have been expressed by consumers.

[Traduction]

Si vous me le permettez, j'aimerais également dire que même si j'ai très peu d'expérience, il me semble qu'en général, lorsque quelqu'un qui veut lancer une entreprise s'adresse à une banque—et il ne s'agit pas seulement de votre banque; c'est le cas également dans d'autres banques—la première personne qui s'occupe de son dossier est un employé qui n'a pas tellement d'expérience dans le domaine des prêts aux entreprises.

Il me semble que lorsqu'un emprunteur sans expérience se présente, ce n'est pas le prêteur qui a le moins d'expérience, et qui doit s'assurer que tout correspond à une zone grise, qui devrait s'en occuper. Les banques devraient avoir un peu plus l'esprit d'entreprise.

C'est difficile pour quelqu'un qui n'a qu'une lueur dans les yeux et une idée formidable de se sentir appuyé lorsque la personne qui est assise en face ne s'inquiète vraiment que des zones grises et ne comprend pas son esprit d'entreprise.

C'est seulement une observation que je voulais faire.

Mme Sévigny: Pour répondre à cette observation, lorsque nous avons créé le poste de directeur des prêts aux entreprises indépendantes, c'est exactement ce qui se passait. Dans un groupe de prêt commercial, c'était toujours celui qui avait le moins d'expérience qui traitait avec les plus petites entreprises ou les entreprises les plus nouvelles. On nous a dit que cela posait un problème. Le manque d'expérience et le roulement du personnel posaient un problème.

En 1988-1989, nous avons créé un nouveau cheminement de carrière pour le poste de directeur des prêts aux entreprises indépendantes. On a voulu ainsi créer un cheminement de carrière de façon à ce qu'un directeur des comptes ne soit pas retiré d'un portefeuille au fur et à mesure de son avancement; ensuite, nous avons voulu aider le client en confiant son dossier à des employés ayant davantage d'expérience.

Donc, je pense que nous avons changé le système. Nous sommes allés chercher des gens qui ont plus d'expérience, de sorte que, dans une grande succursale comme dans une petite, ceux qui traitent avec les clients ont davantage d'expérience, c'est-à-dire au moins trois, quatre ou cinq ans d'expérience dans les prêts aux petites entreprises.

Le président: Merci, madame Sevigny.

Monsieur Zed, vous avez la parole.

M. Zed (Fundy—Royal): Merci beaucoup, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, je vous remercie d'être venus témoigner devant notre comité. Comme vous le savez, notre comité examine la question de l'accès aux sources de financement. Nous avons entendu le témoignage de représentants d'autres banques avant vous. Peut-être avez-vous une idée du genre de questions que nous leur avons posées. Vous avez entendu certains des témoignages précédents. Certains d'entre vous ont sans doute lu ces témoignages et ont une bonne idée du genre de questions que nous posons. Mais vous avez également sans aucun doute pris connaissance de certaines des préoccupations qui ont été exprimées par les consommateurs.

• 1630

[Text]

I want to follow up on a question my colleague from the Bloc asked about the issue of ombudsmen. You pointed it out to us in your opening remarks. You gave us this little brochure about alternative dispute resolution. You said it hasn't been used anywhere yet. Is that correct?

Mr. Cotton: Yes.

Mr. Zed: So you have no experience with it.

Mr. Cotton: That's right.

Mr. Zed: One thing that immediately struck me is that it says the customer and the bank are going to split the cost. Is that correct? Is that how you envision it working?

Mr. Cotton: That's the objective, yes.

Mr. Zed: So if I'm a consumer and I get a phone call from the Independent Business Advisory Panel I know I'm in trouble. Is that correct?

Mr. Cotton: That's not quite the way it works.

Mr. Zed: Well, how does it work?

Mr. Cotton: It's purely voluntary on the part of the customer. We have advised all our customers through various communications that this process is available. An account manager and a customer may meet to discuss a problem credit situation if we believe the risk has increased dramatically and we're not sure we can continue to support them. We may say unless there are material changes in the way things are taking place in the business we may have to withdraw our support.

Before we do that we have a process called the Independent Business Advisory Panel. It works as I described it earlier.

Mr. Zed: Okay. But basically, to get to the nub of it, the customer knows he's in trouble because you've said to him that his creditworthiness is in jeopardy.

Mr. Cotton: In all probability this dialogue has been going on for several months because typically businesses don't get into financial difficulty overnight.

Mr. Zed: So you people are trying this process. Your competitor bank, the Commerce, I believe, is trying an ombudsman process. We've had two other banks that said they don't believe they need a problem-solving mechanism at all. Trust us. Write the president of the bank.

You may have caught an exchange where Mr. Rogers of the Bank of Montreal said to my colleague, Mr. Mills, that he would take it off line and respond to Mr. Mills directly. Mr. Mills, who's a parliamentarian, and Mr. Rogers, who is the senior vice-president of a bank, are two significantly senior people within a society compared with regular customers out there who are worried, feeling fear and anxiety toward banks. Do you accept this kind of dialogue I'm sharing with you?

Mr. Mills: But it took me two years to get to him.

[Translation]

J'aimerais reprendre une question que vous a posée mon collègue du Bloc au sujet d'un protecteur du citoyen. Vous nous en avez parlé dans vos observations liminaires. Vous nous avez remis ce petit dépliant au sujet d'une solution de rechange au règlement des conflits. Vous avez dit que cela n'avait pas encore été utilisé. n'est-ce pas?

M. Cotton: En effet.

M. Zed: Vous n'en avez donc pas fait l'expérience.

M. Cotton: C'est exact.

M. Zed: Une chose qui m'a immédiatement frappé, c'est que l'on dit que le client et la banque partageront les coûts. Est-ce exact? Est-ce ainsi que vous envisagez le fonctionnement?

M. Cotton: Oui, c'est l'objectif.

M. Zed: Donc, si je suis un consommateur et que je reçois un appel du Comité consultatif sur la PME, je sais que j'ai des problèmes, n'est-ce pas?

M. Cotton: Ce n'est pas tout à fait ainsi que cela fonctionne.

M. Zed: Eh bien, comment est-ce que cela fonctionne?

M. Cotton: C'est purement facultatif de la part du client. Nous avons informé tous nos clients de l'existence de ce processus. Un directeur des comptes et un client peuvent se rencontrer pour discuter d'un problème de crédit si nous croyons que le risque a considérablement augmenté et que nous ne pouvons plus continuer à le financer. Nous pouvons lui dire par exemple qu'à moins d'un changement important dans l'entreprise, nous devons retirer notre appui.

Mais avant de faire cela, il existe un processus appelé Comité consultatif sur la PME. J'en ai décrit le fonctionnement tout à l'heure.

M. Zed: Très bien. Mais, essentiellement, le client sait qu'il a des problèmes, car vous lui avez dit que sa solvabilité était en danger.

M. Cotton: En toute probabilité, ce dialogue se poursuit depuis plusieurs mois, car habituellement les entreprises ne se retrouvent pas du jour au lendemain avec des problèmes financiers.

M. Zed: Vous êtes donc en train de faire l'essai de ce processus. Votre concurrent, la Banque de commerce, je crois, est en train de faire l'essai de la formule du protecteur du citoyen. Deux autres banques nous ont dit qu'elles ne croyaient pas avoir besoin d'un mécanisme de règlement des problèmes, qu'il fallait leur faire confiance, écrire au président de la banque.

Vous êtes peut-être au courant de l'échange au cours duquel M. Rogers, de la Banque de Montréal, a dit à mon collègue, M. Mills, qu'il s'en occuperait personnellement et lui répondrait directement. M. Mills, qui est un parlementaire, et M. Rogers, qui est premier vice-président d'une banque, sont deux personnes assez importantes dans la société par rapport aux clients habituels, qui sont inquiets, qui ont une certaine crainte et une certaine anxiété à l'égard des banques. Acceptez-vous ce genre de dialogue dont je vous parle?

M. Mills: Mais il m'a fallu deux ans pour arriver à lui parler.

[Texte]

Mr. McMorran: Yes, we do. I think this is precisely the reason we established this. We felt that it would be a way to reassure the customer that they did have a lever in talking to the bank.

Mr. Zed: Okay.

Mr. McMorran: If they felt they had not been treated correctly, there was an impartial alternative. The panel, as Mr. Cotton mentioned, has a representative of the bank, a representative of the customer and a third member who would be drawn from a group satisfactory to both sides.

The Chairman: If there are further questions, be brief. You only have a minute or so left.

Mr. Zed: I was going to say that the reason sometimes the questioning sounds very staccato-like on our side is that we only have five minutes to get the questions and answers.

I want that time deducted from my question. I wanted the witnesses to understand. Sometimes they don't know when they come to these hearings why we ask questions so rapidly.

I'm interested in how we, as parliamentarians, can deal with this issue of ombudsmen. Let me throw out a suggestion to you. How would you react to self-regulation?

[Traduction]

M. McMorran: Oui. C'est précisément pour cette raison que nous avons établi ce processus. Nous croyons que donner au client un certain levier face à la banque serait une façon de le rassurer.

M. Zed: Très bien.

M. McMorran: Si le client estimait qu'il n'avait pas été traité correctement, il y avait une solution de rechange impartiale. Le comité, comme M. Cotton l'a mentionné, compte un représentant de la banque, un représentant du client et un troisième membre provenant d'un groupe agréé par les deux parties.

Le président: Je vous prie d'être bref si vous avez d'autres questions. Il ne vous reste qu'une minute environ.

M. Zed: J'allais dire que la raison pour laquelle les questions que nous posons semblent parfois très saccadées, c'est que nous n'avons que cinq minutes pour les questions et les réponses.

Je veux que ce temps soit déduit de ma question. Je voulais que les témoins comprennent pourquoi nous leur posons nos questions si rapidement.

Je voudrais savoir comment nous, en tant que parlementaires, pouvons traiter cette question du protecteur du citoyen. Permettez-moi de vous proposer quelque chose. Que pensez-vous de l'autoréglementation?

• 1635

Your industry has reacted negatively to being regulated by government, as consumers. How would you react to something like a bar society or a chartered accountant society, where there is an independent process that's imposed, but it's done by the bankers' association itself? You pay for it, you deal with it, and there's a complaints mechanism that would be implemented by you.

It hasn't quite been recognized by our committee or dealt with as a direct question to you as an industry group yet, but I'll throw it out to the TD and let's see how you respond to it. Would you be prepared to participate in self-regulation if you viewed our abilities to regulate you as being too much government regulation?

Mr. McMorran: I think we're going a fair way down that route already. We are involved in the code of conduct discussions. Certainly we take that very seriously. We already have a code of conduct for our own officers, and we are signatories to the privacy code and other codes governing conduct. The dispute resolution process also moves us down that track.

My feeling would be that we'd like to get some reaction and some sense of how this works. We feel this goes a long way toward reassuring our customers that we are prepared to stand scrutiny.

Mr. Zed: Can I just get you on record? Would you support self-regulation if all the five or six or ten banks got together and said they agree to be self-regulated, take the code of conduct as a yardstick, and say if people are being treated inappropriately that you're prepared to impose it and regulate it?

Le secteur des banques a réagi négativement à la réglementation du gouvernement, tout comme les consommateurs. Que penseriez-vous d'un mécanisme qui ressemblerait à une société du barreau ou à une société des comptables agréés, c'est-à-dire qu'il y aurait un processus indépendant, mais qui serait assuré par l'association des banquiers? Votre association s'occuperait elle-même de mettre en place un mécanisme de règlement des plaintes, et en assumerait le coût.

Ce n'est pas vraiment une recommandation qui a été faite à notre comité, et nous n'avons pas posé la question directement au secteur des banques en général, mais je vous pose la question à vous, de la Banque Toronto Dominion, pour voir de quelle façon vous répondrez. Seriez-vous prêts à participer à un mécanisme d'autoréglementation si vous considérez que la réglementation gouvernementale est excessive?

M. McMorran: Je pense que c'est déjà la direction que nous avons prise. Nous participons aux discussions sur le code de conduite. Nous prenons ces discussions très au sérieux. Nous avons déjà un code de conduite pour nos propres agents et nous sommes signataires du code de protection de la vie privée et d'autres codes de conduite. Le processus de règlement des différends est également un pas dans cette direction.

Cependant, j'ai l'impression que nous voudrions avoir une idée de la façon dont cette autoréglementation fonctionnerait. Nous sommes d'avis que cela contribuerait considérablement à rassurer nos clients en leur montrant que nous sommes prêts à faire l'objet d'un examen minutieux.

M. Zed: Mais j'aimerais savoir si vous seriez d'accord avec l'autoréglementation si les cinq ou six ou dix banques décidaient de s'imposer une autoréglementation en prenant comme barème le code de conduite et en disant que si les gens ne sont pas traités comme il se doit, elles vont imposer ce code et prendre des mesures.

[Text]

[Translation]

Mr. McMorran: I would say if all the banks agreed to a system, we're certainly not going to stand alone. I'm not sure what the process would be, so it's hard for me to say a blanket yes or no. Certainly we are on record as saying we are prepared to police ourselves. We're also prepared to be subjected to scrutiny, as we've mentioned. If the rest of the banks felt the same way, then yes. We are all going to be signatories to the code of conduct and we take that very seriously.

Mr. Zed: Thank you very much.

The Chairman: I would point out that you're the only bank that has instituted this kind of a dispute-resolution mechanism in the event that it's necessary to call a loan or act on security on a recent line of credit. I don't think I'm mistaken in saying that.

Mr. Cotton: You're right.

The Chairman: The costs were alluded to by Mr. Zed. What do you figure the costs will be? I see you want to resolve the matter within 10 business days, but if you hire a consultant at \$200 an hour, or something like this, what do you figure the cost would be?

Mr. Cotton: I understand your question. The process itself is very short. The 10 days are from the time the customer asks for the process until the completion, but the actual mediation process could be completed within 48 hours. Typically what would happen would be a briefing in an afternoon, both parties. The panel then meets. The experienced people who have been involved in the ADR process tell me that within three to four hours the process is completed. What we would expect would be a recommendation from the panel within 24 hours of the panel meeting. It would be a very short process.

Total cost, we expect, depends on what the customer pays his representative, but the mediator process would probably not be more than \$2,500.

The Chairman: Why did you choose \$250,000?

Mr. Cotton: Very simply, that represents about 90% of our customer base. It represents very small customers who may believe they do not have alternative sources of help available to them.

The Chairman: Would you consider extending this higher up?

Mr. Cotton: I think the demand or market will dictate whether we need to go higher, but we're certainly willing to consider that if there is a need for it.

M. Péloquin: Monsieur McMorran, avez-vous, comme certaines autres grandes banques, des programmes visant les femmes chefs de petites entreprises? Pensez-vous que celles-ci rencontrent des problèmes particuliers, notamment en ce qui concerne l'accès au crédit?

• 1640

Mr. McMorran: We do not have specific programs aimed at women entrepreneurs. We have been involved. As a matter of fact, one of our customers was named the Woman Entrepreneur of the Year in Toronto, so we have had some success in that regard.

M. McMorran: Je dirais que si toutes les banques convenaient d'un système, nous ne resterions certainement pas seuls de notre côté. Je ne suis pas sûr de la façon dont le processus fonctionnerait; alors il est difficile pour moi de répondre par un oui ou un non. Nous avons certainement déclaré que nous étions prêts à assurer notre propre surveillance. Nous sommes en outre prêts à nous soumettre à un examen minutieux, comme nous l'avons dit. Si les autres banques sont du même avis, alors oui. Nous allons tous signer le code de conduite, et nous le prendrons très au sérieux.

M. Zed: Merci beaucoup.

Le président: Je voudrais souligner que vous êtes la seule banque ayant institué ce genre de mécanisme de règlement des différends dans les cas où il est nécessaire d'exiger le remboursement d'un prêt ou de prendre des mesures au sujet d'une marge de crédit. Je ne pense pas me tromper en disant cela.

M. Cotton: Vous avez raison.

Le président: M. Zed a fait allusion aux coûts. À combien ces coûts s'élèveraient-ils à votre avis? Je vois que vous voulez résoudre le problème dans un délai de 10 jours ouvrables, mais si vous retenez les services d'un expert-conseil à raison de 200\$ l'heure ou à peu près, à combien croyez-vous que les coûts s'élèveraient?

M. Cotton: Je comprends votre question. Le processus comme tel est très court. Le délai de 10 jours commence à partir du moment où le client demande d'avoir recours au processus, jusqu'à la fin, mais le processus de médiation comme tel serait terminé dans un délai de 48 heures. Il y aurait donc une séance d'information d'une demi-journée pour les deux parties. Ensuite, le comité se réunirait. Les gens d'expérience qui ont participé au processus me disent que tout est fini en trois ou quatre heures. Le comité consultatif pourrait faire une recommandation au plus tard 24 heures après s'être réuni. Le processus serait très court.

Pour ce qui est du coût, cela dépendrait de ce que le client verse à son représentant, mais le processus de médiation ne coûterait sans doute pas plus de 2 500\$.

Le président: Pourquoi avez-vous choisi 250 000\$?

M. Cotton: C'est très simple, cela représente environ 90 p. 100 de nos clients. Cela représente de très petits clients qui estiment qu'ils ne peuvent peut-être pas trouver de l'aide ailleurs.

Le président: Envisageriez-vous la possibilité d'augmenter cette limite?

M. Cotton: Je pense que la demande ou le marché dictera s'il est nécessaire de l'augmenter, mais nous sommes certainement prêts à l'envisager au besoin.

Mr. Péloquin: Mr. McMorran, like some other major banks, do you have programs targeting women as head of small businesses? Do you believe it is more difficult for women to obtain financing?

M. McMorran: Il n'y a pas de programme précis destiné aux femmes entrepreneures. Nous sommes sensibilisés à cette question. En fait, l'une de nos clientes a été désignée la femme entrepreneure de l'année, à Toronto, de sorte que nous avons eu un certain succès à cet égard.

[Texte]

We feel a good portion of our account managers are women. I couldn't tell you what proportion, but it would be well over one-third, I would think, at this point. We are very sensitive. Many of our managers are women, so we feel there is sympathy there.

Mme Sevigny: J'ai débuté à la banque en 1983 et, au cours des dernières 12 années, j'ai remarqué qu'au moins 30 à 40, et à l'occasion 50 p. 100 des directeurs de comptes qui entraient à la banque étaient des femmes. Je peux également dire que beaucoup de nos clients dans les PME sont des femmes et qu'au niveau des directeurs de comptes ou des clients, je n'ai pas remarqué des problèmes différents des autres.

M. Péloquin: Dans la liste des recommandations que vous nous avez soumises quelle est l'initiative qui, selon vous, vise le mieux à redresser la situation dénoncée par la petite entreprise relativement à la difficulté d'obtenir des prêts?

Mr. McMorran: I think there are two that perhaps would be equal. Given our reliance as a country on exports, that is certainly an area where there is a gap. We do not have trouble financing receivables from the United States by and large, and I might ask my colleague to elaborate on this, but I think when it comes to exporting to other parts of the world, there are difficulties. There are difficulties for both us—for us as lenders and for our customers to get access to support in this regard.

I think we have talked also a lot about the need to develop better streams. Mr. McClelland mentioned one alternative for equity capital.

I would say those are to me the two most significant.

Mr. Brock: With regard to the export finance, I think the critical problem here is that small business across Canada is seeking to export fairly large small-dollar amount of contracts. They may be exporting to the United States or indeed to other countries. What they need is a local service that can arrange export financing directly for them so they can enter into the negotiations to achieve that export with confidence and knowledge as to the availability of finance. I think dealing with that specific issue is a very critical one.

Very much tied to it is the fact that small business will often seek pre-export financing to fill orders. There are companies that may be able to get an order but have difficulty raising credit because of both the financial strength of their business and frankly the attendant risk that may exist in that export contract they have obtained.

I would say the pre-export financing is the second related priority. I would also really echo, if I may, support for the last recommendation, which is that the more we can all do collectively to understand small business finance and help small business entrepreneurs with this aspect of their business will be very critical to their understanding sound financial planning of their business as they grow it.

[Traduction]

Nous estimons qu'une bonne partie de nos directeurs de comptes sont des femmes. Je ne pourrais pas vous dire quel est le nombre exact, mais je pense qu'elles comptent pour plus d'un tiers des directeurs de comptes à l'heure actuelle. Cette question nous tient à coeur. Bon nombre de nos directeurs sont des femmes, et nous estimons apporter l'attention voulue à cette question.

Ms Sevigny: I started working in the bank in 1983 and during the past 12 years I noticed that at least 30% to 40%, and occasionally up to 50% of account managers who joined the bank were women. I can add that many of our SME customers are women and that as regards account managers or customers, as far as I can see, the problems are the same as with others.

Mr. Péloquin: In the list of recommendations that you provided us with, which initiative, in your opinion, is the best designed to deal with the problem as denounced by small businesses relative to the trouble in obtaining loans?

M. McMorran: Je pense qu'il y en a deux qui revêtent la même importance. Étant donné que notre pays est tributaire des exportations, c'est un secteur où il y a manifestement un écart. Nous n'avons pas de difficulté à financer les comptes clients américains dans l'ensemble, et je pourrais demander à mon collègue de vous en dire plus à ce sujet, mais quand il s'agit d'exporter vers d'autres pays du monde, des problèmes se posent. Nous, en notre qualité de prêteurs, autant que nos clients, avons des difficultés à avoir accès à de l'aide dans ce domaine.

Nous avons également beaucoup parlé de la nécessité de trouver de meilleurs mécanismes. M. McClelland a mentionné une solution relative aux capitaux propres.

À mon avis, ce sont là les deux initiatives les plus importantes.

M. Brock: En ce qui a trait au financement des exportations, le problème crucial est lié au fait que les petites entreprises dans tout le pays essaient d'obtenir des contrats d'exportation assez nombreux, mais pour une faible valeur. Elles exportent par exemple vers les États-Unis ou vers d'autres pays. Ce qui leur faut, c'est un service local qui puisse organiser directement pour elles le financement des exportations, ce qui leur permettra de participer aux négociations pour se lancer dans l'exportation avec confiance et en sachant qu'elles disposeront des fonds nécessaires. Il est essentiel de se pencher sur cette question précise.

En outre, et c'est lié à ce qui précède, la petite entreprise cherche souvent à obtenir du financement avant d'exporter afin de pouvoir remplir les commandes. Certaines entreprises réussissent parfois à obtenir une commande, mais ont du mal à obtenir du crédit en raison de leur fragilité financière et, bien franchement, du risque inhérent à ce contrat d'exportation qu'elles ont réussi à obtenir.

Je dirais que le financement antérieur à l'exportation est la deuxième priorité. Je voudrais également réitérer, si vous me le permettez, mon appui à l'égard de la dernière recommandation, selon laquelle toutes les initiatives que nous pouvons prendre ensemble pour comprendre la situation financière des petites entreprises et aider les petits entrepreneurs dans ce domaine seront essentielles pour leur inculquer les principes d'une bonne planification financière de l'entreprise à mesure que celle-ci prend de l'expansion.

[Text]

[Translation]

• 1645

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you for appearing here. We appreciate it.

Do you believe there is a credit crunch for small businesses?

Mr. Brock: I think it's very clear that market conditions that now exist—and I'm now talking about the impact of the recession, the impact of the high interest rates, the impact of the recession on the buoyance of the business—have had two significant, direct effects on the creditworthiness of the borrower. The first is that we have had—

Mr. Ianno: Excuse me. I'm sorry; I know you are trying to answer. But you know the problem we face here. We only have five minutes.

Is there a credit crunch for small businesses?

Mr. Brock: I am trying to very simply explain that small businesses that have managed their finances soundly have no difficulty arranging credit. Those that entered the recession with excessive leverage, including leverage against real estate, are having serious difficulty raising credit because their equity has been decimated by the impact of the recession.

Mr. Ianno: So in the end, is there a credit crunch for small business overall?

Mr. Brock: There is difficulty raising credit in a sector of small business.

Mr. Ianno: In other words, when you write in your brief that "there are sufficient sources of credit in Canada...to satisfy the...vast majority of small businesses", that's what you believe?

Mr. Brock: That is correct.

Mr. Ianno: In other words, if you take that as the vast majority, then in effect we're wasting our time here, because we're looking for access to capital for small businesses that we believe are having difficulty getting access to capital in terms of money.

Mr. Brock: I think the capital small business is having special difficulty accessing is equity capital.

Mr. Ianno: So lines of credit and all of that stuff are not affected.

Mr. Brock: No. If you are going to be creditworthy for lines of credit with a bank, you must obviously represent an acceptable risk. If your equity has been decimated by the impact of the recession, your creditworthiness has been reduced.

If you need to strengthen your equity capital base, then you can, without question, easily re-establish your creditworthiness for debt capital.

Mr. Ianno: Under your definitions, if they qualify then they don't have a credit problem. If they don't qualify, they're not creditworthy. But they don't have a credit problem because they're not really rated as being creditworthy; therefore they don't have a problem.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Merci de votre présence. Nous vous en savons gré.

D'après vous, les petites entreprises sont-elles victimes d'un resserrement du crédit?

M. Brock: Il est évident que l'état actuel du marché—et je veux parler de l'incidence de la récession, de celle des taux d'intérêt élevés, des répercussions de la récession sur la prospérité de l'entreprise—a eu deux conséquences directes et profondes sur la solvabilité de l'emprunteur. Premièrement, nous avons eu. . .

M. Ianno: Veuillez m'excuser. Je regrette; je sais que vous faites de votre mieux pour répondre, mais vous êtes conscient du problème auquel nous sommes confrontés. Nous n'avons que cinq minutes.

Y a-t-il un resserrement du crédit pour les petites entreprises?

M. Brock: J'essaie de vous expliquer en termes très simples que les petites entreprises qui ont bien géré leurs finances n'ont aucun problème pour obtenir du crédit. Celles qui, au début de la récession, avaient un effet de levier excessif, notamment par rapport à leurs biens immobiliers, ont de gros problèmes à obtenir du crédit, car la récession a eu pour effet de gruger leurs capitaux propres.

M. Ianno: Donc, en fin de compte, y a-t-il un resserrement du crédit pour l'ensemble des petites entreprises?

M. Brock: Certaines d'entre elles ont des difficultés à obtenir du crédit.

M. Ianno: Autrement dit, lorsque vous dites dans votre mémoire que «les sources de crédit au Canada... sont suffisantes pour répondre aux besoins... de la plupart des petites entreprises», cela correspond à votre conviction?

M. Brock: C'est exact.

M. Ianno: En d'autres termes, si vous estimez que c'est le cas pour la plupart d'entre elles, nous sommes en fait en train de perdre notre temps, puisque nous nous penchons sur la question de l'accès des PME au capital, PME qui, selon nous, ont des problèmes pour obtenir le financement dont elles ont besoin.

M. Brock: Je pense que là où les petites entreprises ont des difficultés, c'est pour avoir accès aux capitaux propres.

M. Ianno: Cela ne touche donc en rien les lignes de crédit et autres.

M. Brock: Non. Pour avoir auprès d'une banque à laquelle on demande une ligne de crédit une réputation de solvabilité, il faut de toute évidence que l'on présente un risque acceptable. Si les capitaux propres de l'entreprise ont fondu comme neige au soleil à cause de la récession, sa solvabilité est moindre.

Si l'entreprise doit affermir sa base de capitaux propres, elle peut sans aucun doute facilement retrouver sa réputation de solvabilité pour emprunter des fonds.

M. Ianno: En vertu de vos définitions, si l'entreprise est admissible, elle n'a pas de problème de crédit. Si elle n'est pas admissible, elle n'est pas solvable. Toutefois, elle n'a pas de problème de crédit parce qu'elle n'est pas cotée vraiment comme une entreprise solvable; en conséquence, elle n'a pas vraiment de problème.

[Texte]

I'm confused. I know many of my constituents who are small business people and have been in business for many years are all of a sudden having tremendous difficulty dealing with their banks compared with the last 10, 20 or 30 years. You can say it's because of their creditworthiness or anything else but there is a problem.

The other question that leads—

Mr. Brock: I would like to say one thing about their having difficulty retaining their creditworthiness. The question is whether they have retained the financial strength to—

Mr. Ianno: That's fine. The Bank of Hongkong, whose representative was here yesterday, approaches the problem differently. When one of its customers who has been with them for a while has some difficulty, maybe with lack of creditworthiness, it still decides to bank on them a little bit more. It helps them through the difficult time, compared with what I'm finding with a lot of the other banks that just say no, you're no longer creditworthy so you don't really rate.

Let me just ask a couple of other questions. My time is running out.

What is your overall corporate lending amount?

Mr. McMorran: In our submission under schedule II, we showed you what was our small business lending. To put that in perspective, our small-business loans are about \$4 billion.

• 1650

Mr. Ianno: Yes, I'm aware of that.

Mr. McMorran: We break our other loans into what we call commercial, which includes small business. On October 31, 1993, that was about \$12.2 billion. Roughly one-third of our commercial business, in dollars, is under \$1 million.

Our corporate business, which is our big business in Canada, was about \$8.5 billion on October 31, 1993.

Mr. Ianno: Is the ratio of small business to large \$4 billion to \$8.5 billion?

Mr. McMorran: Small business is \$4 billion, other commercial business is \$8 billion and—

Mr. Ianno: Is that real estate?

Mr. McMorran: No, that would be larger than \$1 million. It's essentially owner-operated businesses. Some of it is real estate.

Mr. Ianno: That's \$1 million to what?

[Traduction]

Tout cela est très confus. Je sais que bon nombre de mes électeurs qui sont des chefs de petites entreprises et sont en affaires depuis des années sont d'un seul coup confrontés à un énorme problème dans leurs relations avec leurs banques, par rapport à il y a une dizaine, une vingtaine ou une trentaine d'années. Vous prétendez que c'est dû à leur solvabilité ou autre chose du même genre, mais le problème existe vraiment.

L'autre question qui nous amène. . .

M. Brock: Je voudrais dire une chose au sujet de la difficulté qu'ont certaines entreprises à conserver leur réputation de solvabilité. Tout dépend si elles ont encore les moyens financiers voulus pour. . .

M. Ianno: C'est très bien. La Banque de Hongkong, dont les représentants ont comparu hier, aborde le problème sous un angle différent. Lorsqu'un de ses clients qui fait affaire avec la banque depuis un certain temps est en difficulté, peut-être en raison d'un manque de solvabilité, la banque décide néanmoins de lui faire confiance pendant encore un certain temps. Cela aide l'entreprise à traverser la période difficile, contrairement à ce que font bon nombre des autres banques, d'après ce que j'entends dire, à savoir dire simplement à leurs clients qu'ils ne sont plus solvables, et donc non admissibles au crédit.

Permettez-moi de vous poser deux ou trois autres questions. Mon temps de parole est presque écoulé.

A combien se monte votre portefeuille de prêts aux sociétés?

M. McMorran: Dans notre mémoire, à l'annexe II, nous vous avons indiqué le montant des prêts que nous accordons à la petite entreprise. Pour être plus précis, ce portefeuille représente environ 4 milliards de dollars.

M. Ianno: Oui, je le sais.

M. McMorran: Pour les autres prêts, nous faisons une ventilation entre les prêts dits commerciaux, qui englobent les prêts à la petite entreprise. Le 31 octobre 1993, cela représentait près de 12,2 milliards de dollars. Environ un tiers de nos prêts commerciaux sont pour des montants inférieurs à un million de dollars.

Notre clientèle d'entreprises, qui représente notre principale activité au Canada, comptait pour environ 8,5 milliards de dollars au 31 octobre 1993.

M. Ianno: Le rapport entre les prêts à la petite entreprise et les prêts aux grandes sociétés est donc de quatre milliards de dollars contre 8,5 milliards de dollars?

M. McMorran: Oui, quatre milliards de dollars pour la petite entreprise et huit milliards de dollars pour le reste du secteur commercial et. . .

M. Ianno: S'agit-il de sociétés immobilières?

M. McMorran: Non, car les prêts seraient supérieurs à un million de dollars. Il s'agit principalement d'entreprises exploitées par leur propriétaire. Dans certains cas, cela touche à l'immobilier.

M. Ianno: C'est un million de dollars par rapport à quoi?

[Text]

[Translation]

Mr. McMorran: Some would be as high as \$20 million. Some would be real estate. Some would be manufacturing companies. Then, above that—

Mr. Ianno: That wouldn't be classified in your definition of small business?

Mr. McMorran: No.

Mr. Ianno: Right.

Mr. McMorran: Above that, we have corporate business, which is major business.

Mr. Ianno: What's the amount? Is that \$8.5 billion?

Mr. McMorran: That's about \$8.5 billion.

Mr. Ianno: In other words, between the two, you have roughly \$21 billion in businesses larger than small ones.

Mr. McMorran: That's \$21 billion, including the small business.

Mr. Ianno: Is it including small business?

Mr. McMorran: Yes, it's \$17 billion for larger than small—

Mr. Ianno: So it's \$4 billion to \$17 billion.

Mr. McMorran: That's right.

Mr. Ianno: Okay. I guess that's a ratio of 1:4.

What is the loan loss ratio of larger businesses, other than small ones?

Mr. McMorran: Bill, maybe you could. . .

The Chairman: What was the question?

Mr. Brock: What is the loan-loss level for small business versus large business?

Mr. Ianno: No, I have the small business amount. I want that of large business.

Mr. Brock: I can tell you that in 1991-92 the corporate loans, which are the big ones, had losses that were smaller, as a percentage, than those of small business.

Mr. Ianno: Give me the number, please.

Mr. Brock: The overall loss of our Canadian business loans in 1991 was 1.1%. In 1992, it was 1.33%. In 1993, it was 2.19%.

Mr. Ianno: It was 2.19% for 1993 for larger businesses, right?

Mr. Brock: For all business.

Mr. Ianno: If that's the average, that means it's even larger. If you take into account the \$4 billion of loans of \$1 million or less, the average there is about 1.15% for loan loss. If that's bringing you down \$4 billion to \$17 billion, I guess your large business figure is probably about 2.3%. Is that right?

M. McMorran: Dans certains cas, les prêts peuvent aller jusqu'à 20 millions de dollars. Il peut s'agir de sociétés immobilières ou d'entreprises dans le secteur manufacturier. Puis, en plus de tout cela. . .

M. Ianno: Et vous ne les incluez pas dans votre définition de la petite entreprise?

M. McMorran: Non.

M. Ianno: Très bien.

M. McMorran: En plus de cela, il y a les grandes sociétés, qui représentent une activité importante pour nous.

M. Ianno: À combien s'élève le portefeuille? À 8,5 milliards de dollars?

M. McMorran: Environ 8,5 milliards de dollars.

M. Ianno: En d'autres termes, pour les deux ensemble, vous avez prêté environ 21 milliards de dollars aux entreprises, grandes et petites.

M. McMorran: Cela représente 21 milliards de dollars, en incluant les petites entreprises.

M. Ianno: Cela tient compte des petites entreprises?

M. McMorran: Oui, il y a 17 milliards de dollars pour celles qui sont plus grandes que les PME. . .

M. Ianno: Le rapport est donc de quatre milliards de dollars contre 17 milliards de dollars.

M. McMorran: C'est exact.

M. Ianno: Très bien. Je suppose que cela donne un rapport de un pour quatre.

Quel est le ratio des pertes sur les prêts consentis aux grandes entreprises par rapport aux petites?

M. McMorran: Bill, vous pourriez peut-être. . .

Le président: Quelle était la question?

M. Brock: Quel est le taux de pertes sur prêts dans le secteur de la petite entreprise par opposition aux grandes entreprises?

M. Ianno: Non, je connais le chiffre pour les petites entreprises. Je veux connaître celui des grandes sociétés.

M. Brock: Je peux vous dire qu'en 1991-1992, les prêts aux sociétés, les plus importants, ont entraîné des pertes qui étaient inférieures, en pourcentage, à celles liées aux prêts aux petites entreprises.

M. Ianno: Veuillez me citer le chiffre exact.

M. Brock: La perte totale sur nos prêts aux entreprises canadiennes a été de 1,1 p. 100 en 1991. L'année suivante, c'était de 1,33 p. 100. En 1993, ce taux est passé à 2,19 p. 100.

M. Ianno: C'était donc 2,19 p. 100 pour les grandes entreprises en 1993, n'est-ce pas?

M. Brock: Non, pour l'ensemble des entreprises.

M. Ianno: Si c'est là la moyenne, c'est que le taux de pertes est encore plus grand. Si l'on tient compte des quatre milliards de dollars de prêts d'un million de dollars ou moins, le taux moyen de pertes sur prêts est d'environ 1,15 p. 100. En faisant le calcul pour 17 milliards de dollars par rapport à ces quatre milliards de dollars, je suppose que votre taux de pertes sur prêts aux grandes sociétés est sans doute de l'ordre de 2,3 p. 100. Est-ce exact?

[Texte]

Mr. Brock: Yes.**Mr. Ianno:** In effect, we're seeing that small business is relatively safe, comparatively speaking.**Mr. Brock:** No, I don't think that's quite correct.**Mr. Ianno:** Okay.**Mr. Brock:** From our standpoint, the recession started on approximately January 1, 1990. In the first three years of the recession, our losses in small business were materially higher than our losses in corporate business.

In the last year, 1993, that position has now reversed. When there is a recession, small business has few options or alternatives to deal with problems.

Mr. Ianno: I see these figures for under \$1 million for small business: 1990, 0.8%; 1991, 1.5%; 1992, 1.4%; and 1993, 1.1%. Those are all under the 1.5% that's there, even in the best of times, with large business. Am I missing something?**Mr. Brock:** I'm not following your mathematics.**Mr. Ianno:** On schedule II on your presentation—**Mr. Brock:** Yes, I'm looking at it.**Mr. Ianno:** —there are losses as a percentage of loans outstanding: October 1, 1990 was .08%; October 31, 1991 was 1.5%; October 31, 1992 was 1.4%; and October 31, 1993 was 1.1%.**Mr. Brock:** That's correct.**Mr. Ianno:** You indicated that large business in 1991-92 was 1.1%—**Mr. Brock:** No, it's the whole business portfolio.**Mr. McMorran:** Including the small business.**Mr. Ianno:** Okay, but if I look at 1991-92, your average on small business is 1.4%. Are you saying large business was 1.1%?**Ms Seigny:** It's everything. Small business is in there.

• 1655

Mr. Brock: So if small business is 1.5% and all is 1.1%, then big business must be lower—**Mr. Ianno:** Except that it's a bigger weight of 3:1; therefore it's a lot—**Ms Seigny:** It's still—**Mr. Ianno:** Okay.

Relatively, what we're looking at—

[Traduction]

M. Brock: Oui.**M. Ianno:** En fait, nous constatons que le secteur de la petite entreprise est relativement sûr par rapport à l'autre.**M. Brock:** Non, je ne pense pas que l'on puisse dire cela.**M. Ianno:** Très bien.**M. Brock:** À notre avis, la récession a commencé aux environs du 1^{er} janvier 1990. Au cours des trois premières années de la récession, nos pertes sur les prêts consentis aux petites entreprises ont été considérablement supérieures à celles liées aux prêts consentis aux grandes sociétés.

L'an dernier, en 1993, c'est l'inverse qui s'est produit. En période de récession, les petites entreprises ont peu d'options ou de solutions de rechange pour résoudre leurs problèmes.

M. Ianno: Je vois les chiffres correspondant aux prêts de moins d'un million de dollars consentis aux petites entreprises: 1990: 0,8 p. 100; 1991: 1,5 p. 100; 1992: 1,4 p. 100; et 1993: 1,1 p. 100. Tous ces pourcentages sont inférieurs au taux de 1,5 p. 100, qui correspond, même lorsque les choses vont bien, aux grandes entreprises. Est-ce que quelque chose m'échappe?**M. Brock:** Je ne suis pas votre façon de calculer.**M. Ianno:** À l'annexe II de votre exposé. . .**M. Brock:** Oui, je l'ai sous les yeux.**M. Ianno:** . . . on indique les taux de pertes par rapport à l'encours des prêts: au 1^{er} octobre 1990, c'était ,08 p. 100; au 31 octobre 1991, 1,5 p. 100; au 31 octobre 1992, 1,4 p. 100 et au 31 octobre 1993, 1,1 p. 100.**M. Brock:** C'est exact.**M. Ianno:** Vous avez dit que le taux de pertes sur prêts aux grandes sociétés avait été de 1,1 p. 100 en 1991-1992. . .**M. Brock:** Non, je parlais de l'ensemble du portefeuille des prêts à l'entreprise.**M. McMorran:** Y compris les petites entreprises.**M. Ianno:** Très bien, mais si on prend l'exemple de 1991-1992, la moyenne pour les prêts aux petites entreprises est de 1,4 p. 100. Est-ce que vous êtes en train de nous dire que c'était de 1,1 p. 100 pour les grandes entreprises?**Mme Seigny:** Cela correspond aux deux ensemble. La petite entreprise est incluse dans ce taux.**M. Brock:** Si la petite entreprise est à 1,5 p. 100 et que la totalité est à 1,1 p. 100, alors le chiffre doit être plus bas pour les grandes entreprises. . .**M. Ianno:** Sauf que ça pèse plus lourd à trois contre un; par conséquent, c'est beaucoup plus. . .**Mme Seigny:** Il n'en demeure pas moins. . .**M. Ianno:** D'accord.

Relativement, on peut considérer. . .

[Text]

The Chairman: We have to wrap this up.

Mr. Ianno: Mr. Chairman, it is also something that we have to get at. Small business is either relatively high risk—

The Chairman: Mr. Ianno, please, you've had 10 minutes on a 5-minute round.

Mr. Ianno: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: If you have a last question, put it.

Mr. Ianno: All I'm trying to get at here is that it is stated that small business is relatively high risk. When you look at the percentage ratios, taking whatever stats you want to take, if you take 1993, which is the most current, small business is relatively safe comparatively speaking. When they make the statement that they have to balance to their stakeholders, so they very actively want to lend to small business, I think there is something that just doesn't come across that is the truth.

The Chairman: Mr. Brock, do you care to respond to that?

Mr. Brock: I can explain it very simply. In the bank, lending to individuals as personal loans and residential mortgages has a very low loss level relative to lending to business. Lending to business, whether it is small, medium or large is a higher-risk business than lending to individuals, including residential mortgages.

We are not attempting to mislead anyone into saying that small business is more risky or less risky than middle-sized business or big business. We all know that all have elements of comparable risk.

The Chairman: Thank you, sir.

Mr. McClelland, please proceed.

Mr. McClelland: Thank you very much, Mr. Chairman.

I wonder, just as a point of interest, do you know what the loan loss ratio is for the FBDB in small businesses?

The Chairman: They are here tomorrow.

Mr. McClelland: I know. I am just wondering if they would happen to know today.

Mr. Cotton: It's 1.6% in the last annual report we have.

Mr. McClelland: Thank you. So they are at 1.6% and you are in small business at 1.5%.

Mr. Brock: It was 1.1% in 1993.

Mr. McClelland: I have often wondered what the FBDB is all about, why it's there. What services does the FBDB deliver that you don't deliver or can't deliver? Are they truly the bank of last resort? If the FBDB weren't here, would you be taking more of their portfolio?

[Translation]

Le président: Il faut conclure.

M. Ianno: Monsieur le président, il faut aussi aller au fond des choses. Ou bien la petite entreprise comporte un risque relativement élevé. . .

Le président: Monsieur Ianno, je vous en prie, vous avez déjà eu 10 minutes, alors que vous n'aviez droit qu'à cinq.

M. Ianno: Merci, monsieur le président.

Le président: Si vous avez une dernière question, vous pouvez la poser.

M. Ianno: Voici où je veux en venir. On dit que la petite entreprise pose un risque relativement élevé. Quand on examine les ratios et les pourcentages, peu importe quelles statistiques on consulte—prenons l'année 1993, qui est la plus récente—on constate que la petite entreprise est relativement sûre, toute proportion gardée. Par conséquent, quand les banquiers disent qu'ils doivent tenir compte des intérêts de tous les intervenants et qu'ils tiennent donc beaucoup à prêter aux petites entreprises, je crois que cela ne sert qu'à camoufler la vérité.

Le président: Monsieur Brock, voulez-vous répondre à cela?

M. Brock: Je peux l'expliquer très simplement. Pour les banques, les prêts aux particuliers, qu'il s'agisse de prêts personnels ou d'hypothèques résidentielles, comportent un taux de perte très bas, comparativement aux prêts aux entreprises. Quand on prête aux entreprises, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes, le risque est plus élevé que dans le cas des prêts aux particuliers, y compris les hypothèques.

Nous n'essayons nullement d'induire en erreur qui que ce soit en prétendant que la petite entreprise est plus risquée ou moins risquée que les entreprises moyennes ou les grandes entreprises. Nous savons tous que toutes les entreprises comportent des éléments de risque comparable.

Le président: Merci, monsieur.

Monsieur McClelland, vous avez la parole.

M. McClelland: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je me demande, simplement à titre d'information, si vous savez quel est le ratio de pertes sur prêts de la BFD pour les prêts aux petites entreprises?

Le président: Ils comparaissent demain.

M. McClelland: Je le sais. Je me demandais seulement si par hasard les témoins d'aujourd'hui le savaient.

M. Cotton: Dans le dernier rapport annuel, c'était de 1,6 p. 100.

M. McClelland: Merci. Donc, leurs pertes sont de 1,6 p. 100, et vous, pour la petite entreprise, vous en êtes à 1,5 p. 100.

M. Brock: En 1993, le chiffre était de 1,1 p. 100.

M. McClelland: Je me suis souvent demandé quelle était la raison d'être de la Banque fédérale de développement. Quels services cette banque offre-t-elle que vous n'offrez pas ou ne pouvez pas offrir? Est-elle vraiment la banque de dernier recours? Si la Banque fédérale de développement n'existait pas, est-ce que vous assumeriez une bonne part de son portefeuille?

[Texte]

Mr. McMorran: I think the FBDB should speak for themselves—but I see them as a complementary lending service. They tend to make term loans against equipment, which we do too, but they tend to take on a higher degree of risk. They also provide a counselling service, which I mentioned we—

Mr. McClelland: You people are doing.

Mr. McMorran: Well, we are using their service.

Thirdly, they are providing some venture capital. I believe their venture capital has been concentrated in higher amounts perhaps than would be applicable to small business, but that is a role they play. We view them as a complementary lending. Just as the Alberta treasury branch's mandate is somewhat different from our own, they have a different mandate. I think they are providing a niche that is different from what the banks provide.

Mr. McClelland: It's evidenced by their higher loss ratio. I think one of the earlier questions related to the way the banking industry has changed, and how some banks tend to be less influenced by character and long-term relationships than others. I would characterize fairly the bank that you represent, at least in the experience that I had 10 years ago, to be much more concerned with filling in the grey shaded area than with character or long-standing association or anything else. If it didn't fit that criterion, out you went.

Would you say the industry as a whole is moving away from that, and putting more emphasis now on the relationship and the character of the individuals involved, or at least not discounting that entirely?

Mr. Brock: I would suggest that we are placing more emphasis on character, and especially during difficult economic times. During those periods, as the Bank of Hongkong has indicated, we step the extra lengths to lend more money in a difficult situation, where we have confidence in the people because of their displayed personal integrity record.

Mr. Cotton: I would like to add one point, Mr. McClelland. In the area of small business, particularly the market that we are talking about here, typically very small businesses, the vast majority of our customers defined as small business have credit requirements of less than \$200,000. The vast majority are under \$100,000. Character is everything, because without the owner, and the integrity and the management skills of the owner, it probably isn't a business. They are inseparable. You can't separate the farm from the farmer; they are one and the same. I believe the first thing you need to look at in assessing a lending proposition is the character of the management people and the confidence you have in them running that business.

Mr. McClelland: I think that's entirely accurate, but I would question whether or not that perception is in the marketplace, particularly when times get tough. I understand that people in central Canada have been going through much

[Traduction]

M. McMorran: Je crois que les représentants de la BFD devraient parler en leur propre nom, mais je perçois cette banque comme offrant un service de prêt complémentaire. Ils ont tendance à accorder des prêts en prenant comme garantie de l'équipement, ce que nous faisons aussi, mais eux assument souvent un degré de risque plus élevé. Ils offrent aussi un service de conseil, dont j'ai parlé. . .

M. McClelland: Vous le faites aussi.

M. McMorran: C'est-à-dire que nous utilisons leur service.

Troisièmement, ils prêtent du capital de risque. Je crois que dans ce secteur, leurs prêts consistent en des montants plus élevés que ceux qu'empruntent généralement les petites entreprises, mais enfin, c'est un rôle qu'ils jouent. Nous les considérons comme des prêteurs complémentaires. Tout comme le mandat du Bureau du Trésor de l'Alberta est quelque peu différent du nôtre, la BFD a un mandat différent. Je crois qu'ils occupent un créneau différent de celui des banques.

M. McClelland: Comme en témoigne leur ratio de pertes plus élevé. On a posé tout à l'heure une question qui avait trait aux changements survenus dans le milieu des banques; on faisait remarquer que certaines banques sont moins influencées que d'autres par les personnalités et les relations personnelles. Je crois pouvoir dire que la banque que vous représentez, du moins d'après l'expérience que j'en ai eue il y a 10 ans, s'intéresse beaucoup plus aux formalités qu'aux personnalités ou aux relations interpersonnelles. Il fallait répondre à des critères précis, sinon il n'y avait rien à faire.

Diriez-vous que le secteur dans son ensemble a tendance à abandonner cette façon de faire et à mettre davantage l'accent sur les relations et la personnalité des personnes en cause, ou du moins à ne pas écarter totalement cet aspect?

M. Brock: Je dirais que nous mettons davantage l'accent sur la personnalité, surtout en période de difficulté économique. Pendant ces périodes, comme l'ont dit les représentants de la Banque de Hongkong, nous faisons un effort supplémentaire pour prêter davantage d'argent quand les temps sont difficiles, lorsque nous avons confiance en la personne qui demande le prêt, à cause de son bilan personnel et de sa réputation.

M. Cotton: Je voudrais ajouter un point, monsieur McClelland. Dans le secteur des petites entreprises, surtout le marché dont on parle, c'est-à-dire de très petites entreprises, la grande majorité de nos clients ont besoin de moins de 200 000\$ de crédit. Je dirais même que la plupart empruntent moins de 100 000\$. La réputation est donc cruciale, parce que sans le propriétaire de l'entreprise, sans son intégrité et ses capacités de gestionnaire, l'entreprise n'existe même pas. Les deux sont inséparables. On ne peut pas faire la distinction entre la ferme et le fermier; les deux sont indissociables. Pour évaluer une demande de prêt, la première chose à faire, c'est d'étudier la personnalité des gestionnaires et d'évaluer le degré de confiance qu'on peut leur accorder pour ce qui est de diriger cette entreprise.

M. McClelland: Je pense que vous avez entièrement raison, mais je me demande sérieusement si cette perception est répandue, surtout quand les temps sont durs. Je sais bien que dans le centre du Canada, les temps ont été beaucoup plus

• 1700

[Text]

more stress than, for instance, people in Alberta in recent years, but we had it previously. When times seem to get tough that's when the banks bring in the clean-up, go through the portfolios, and anybody who's any good the banks lose to a competitor because such a person doesn't want to put up with that, and they are left with the basket cases. I just throw that out as an observation. If that is indeed part of the equation, and a big part of the equation, then I personally am quite comforted by that.

Ms Seigny: I just want to add to that point. Over the past year our small business loan portfolio has been increasing. I have been talking to some of our managers for independent business to try to find out their different experiences on loans and why they are lending, not only under the SBLA but doing operating lines, etc. Without a doubt what comes back from the experienced managers is their description of the individual. Their confidence in whom they're dealing with plays a long way into the confidence that the lender has to put out the bank's money.

Mr. Mills: I would like to pick up on Mr. Cotton's statement dealing with the character of the individual. Of course, we would all support that. But part of this exercise is to try to cause the leadership of the banks not just to assess the character of your customers but also to do a review of the character and styles of some of your commercial loan officers.

As one of the previous banking leaders said here just a couple of days ago, this is a transition period, it is very difficult, and we are all in this together. I guess if we are trying to convey something to you it's also that this is a two-way street, and character of the banker is as important as the character of the person asking for the loan.

Mr. Brock: If I can make one comment, it is that we devote a lot of time and energy to training our people. The best relationships between the officer and the client occur when we have a very competently trained officer, because then the officer can explain much more clearly the bank's position and approach in the evaluation of risk.

Mr. Grose (Oshawa): In my other life I am a small businessman, under \$500,000. So I fit into your interpretation. Probably a \$150,000 line of credit would do. That all, of course, is lower than it was four years ago when we got into the recession.

You have extolled the virtues of your commercial banking section. I have been in business for 35 years. During the first 20 years or so there was no great problem. I dealt with the local bank manager. We went round and round at times, but he knew what I was doing. He knew what I had in my yard. He drove by it. He lived in the community. He knew whether I went to church. He knew what time I got home some nights. So he could form an opinion of me, my family, my company, and my customers.

[Translation]

difficiles ces dernières années qu'en Alberta, par exemple, mais nous sommes passés par là auparavant. Or, quand les temps sont durs, c'est justement à ce moment-là que les banques font le ménage de leurs portefeuilles, et, si quelqu'un a une certaine valeur, les banques vont le perdre au profit d'une banque concurrente parce que cette personne ne va pas accepter cette attitude, de sorte que les banques se retrouvent avec les cas désespérés. C'est seulement une observation que je fais. Si cela fait vraiment partie de l'équation et si c'est un élément important, alors personnellement j'en suis réconforté.

Mme Seigny: Je veux ajouter quelque chose. Depuis un an, notre portefeuille de prêts aux petites entreprises augmente. J'ai eu des entretiens avec certains de nos directeurs qui s'occupent de l'entreprise indépendante pour essayer de savoir quelles étaient leurs diverses expériences en matière de prêts et pourquoi ils prêtent, non seulement aux termes de la LPPE, mais aussi dans le cadre du crédit d'exploitation, etc. Les directeurs expérimentés ont tous mis l'accent sur les caractéristiques personnelles de la personne qui demande le prêt. Leur confiance envers cette personne contribue pour beaucoup à la confiance de la banque comme prêteur.

M. Mills: Je voudrais donner suite à l'observation de M. Cotton au sujet de la réputation d'une personne. Bien sûr, nous sommes tous en faveur de cela. Mais les dirigeants des banques ne doivent pas se contenter d'évaluer la personnalité de leur client; peut-être devraient-ils aussi se livrer à une analyse de la personnalité et du style de certains de leurs directeurs de prêts commerciaux.

Comme un autre dirigeant de banque nous l'a dit il y a deux ou trois jours à peine, nous sommes en période de transition, c'est très difficile, et nous sommes tous solidaires. Si nous avons un message à vous transmettre, c'est également que tout cela ne va pas à sens unique et que la personnalité du banquier est tout aussi importante que celle de la personne qui demande le prêt.

M. Brock: À ce propos, je voudrais dire que nous consacrons beaucoup de temps et d'énergie à la formation de nos employés. Les relations entre l'agent de prêt et le client sont d'autant meilleures que l'agent de prêt est très compétent et bien formé, parce qu'à ce moment-là il peut expliquer beaucoup plus clairement la position de la banque et la façon dont elle évalue le risque.

M. Grose (Oshawa): En plus d'être député, je dirige également une petite entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 000\$. Je correspond donc à votre interprétation et je me contenterais probablement d'une marge de crédit de 150 000\$. Ce chiffre est bien sûr plus bas qu'il y a quatre ans, au moment d'entrer dans la récession.

Vous avez chanté les vertus de votre direction des prêts commerciaux. Moi, je suis dans les affaires depuis 35 ans. Pendant les 20 premières années, à peu près, il n'y avait pas beaucoup de problèmes. Je faisais affaire avec le directeur de la succursale de banque locale. Nos négociations s'éternisaient parfois, mais il savait ce que je faisais. Il savait ce que je possédais dans mon magasin. Il passait devant tous les jours. Il habitait dans la localité. Il savait si j'allais ou non à l'église. Il savait parfois même à quelle heure je rentrais le soir. Il pouvait donc se forger une opinion de moi-même, de ma famille, de ma compagnie et de mes clients.

[Texte]

Then you set out to help me and you set up the commercial banking centres—not you, all the banks did it. It wasn't your bank in particular. You gave me little coloured pamphlets that said you were going to do this and advise me on that and tell me how to do things, and that I would go to a special window and I would be looked after.

What you've done, of course, is you've put people in offices, little more than cubicles in some cases, and they never go outside. They often live in another community. They don't know my customers. They don't know me. Everything goes downtown. It could be a computer we're dealing with downtown, I don't know, but someone makes the decisions down there. They're never made at home. The result is that I've lost the personal touch.

• 1705

Now, I understand that you're trying to get back to that. For people as small as I am, I'd go back to the corner bank manager, leave him there for four or five years, and I think that we'd get along just fine.

Mr. Cotton, you made a comment that fascinates me. You said to withdraw support. Now, to a small businessman that's an interesting phrase. I have customers I rent equipment and provide service to. I want my equipment back and I want to get paid for my service. If I don't think he is going to do either of those things, I won't rent my equipment to him and won't provide the service.

I don't feel that I'm supporting him. I'm doing business with him. To me—and, I think, to most small business people—God's in the support business and you are in the money rental business. There's nothing sacred about it. You're not supporting me. You're renting me money to make a profit. There is nothing wrong with that. Even if you want two or three points above prime, I have no problem with that. You have to make money. But it is a product that you're renting.

I know you're responsible to other people for that money. I'm responsible to other people for my equipment, some of which is leased and some of which is pledged to the bank.

I think that's where we come apart. One, you've lost the personal touch with me, and then we have this difference in mindset. I'm not saying yours is wrong. I'm saying that it's different from the average small businessman's. I think that's why we're sometimes talking past each other.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Do you have any response to that, gentlemen?

Mr. McMorran: I just wanted to say your characterization of the small business person and our commercial banking centres is, I think, spot on. What's new is old or what's old is new again. That's precisely what our Kitchener project is for, to

[Traduction]

Et voici que pour mieux m'aider, vous avez créé les centres bancaires commerciaux—pas seulement vous, toutes les banques l'ont fait. Je ne vise pas votre banque en particulier. Vous m'avez donc donné de petites brochures de couleurs vives où l'on disait que l'on me conseillerait sur ceci ou sur cela et qu'on me dirait comment me tirer d'affaire, que je n'avais qu'à m'adresser à un guichet spécial et qu'on s'occuperait de moi.

Ce que vous avez fait, en réalité, c'est que vous avez mis des gens dans de petits bureaux, parfois de minuscules cellules, et ces gens-là ne sortent jamais. Souvent, ils habitent même dans une autre ville. Ils ne connaissent pas mes clients. Ils ne me connaissent pas. Tout se fait au centre-ville. Pour autant que je sache, je pourrais aussi bien faire affaire avec un ordinateur, mais enfin, quelqu'un prend des décisions là-bas, au centre-ville. Les décisions ne sont jamais prises sur place. Le résultat, c'est que j'ai perdu tout contact personnel.

Maintenant, je comprends que vous essayez d'y revenir. Pour des entreprises aussi petites que la mienne, je reviendrais au directeur de banque local, je le laisserais en poste pendant quatre ou cinq ans, et je crois que nous nous entendrions très bien.

Monsieur Cotton, vous avez utilisé une expression que je trouve fascinante. Vous avez dit «retirer notre soutien». Voilà qui est fort intéressant pour un chef de petite entreprise. J'ai des clients à qui je loue de l'équipement et fournis des services. Je veux ravoir mon équipement et je veux être payé pour mes services. Si je crois qu'un client potentiel n'est pas susceptible de faire l'un ou l'autre, je ne lui louerai pas mon équipement et je ne lui fournirai pas mes services.

Je n'ai pas l'impression que je le soutiens. Je fais affaire avec lui. À mes yeux et, je crois, aux yeux de la plupart des chefs de petites entreprises, seul Dieu peut se targuer de donner un soutien; vous, vous louez de l'argent. Il n'y a rien de sacré là-dedans. Vous ne me soutenez pas. Vous me louez de l'argent pour que je puisse faire du profit. Il n'y a rien de mal là-dedans non plus. Même si vous réclamez deux ou trois points de plus que le taux préférentiel, je n'y vois pas d'objection. Il faut bien que vous fassiez de l'argent. Mais c'est un produit que vous me louez.

Je sais que vous êtes responsables envers d'autres personnes à l'égard de cet argent. Moi aussi je suis responsable envers d'autres pour mon équipement, dont une partie est louée à bail et le reste est donné en garantie à la banque.

Je crois que c'est là que nos routes divergent. Premièrement, vous avez perdu tout contact personnel avec moi, et puis il y a cette différence dans l'état d'esprit. Je ne dis pas que le vôtre est mauvais, je dis qu'il est différent de celui du petit homme d'affaires moyen. Je pense que cela explique pourquoi nous nous livrons parfois à un dialogue de sourds.

Merci, monsieur le président.

Le président: Avez-vous quelque chose à répondre à cela, messieurs?

M. McMorran: Je tiens seulement à dire que vous avez mis dans le mille en décrivant les dirigeants de petites entreprises et nos centres bancaires commerciaux. Ce qui est nouveau est déjà passé de mode, et l'ancienne manière de faire

[Text]

restore the relationship we've lost, particularly in smaller centres. You're right. I think that's something we have lost. I think that it's very much a relationship business. As I'm sure you've realized, the banking business is a very competitive business and that relationship goes a long way towards being that. So we are trying to address that particular problem.

Mr. Murray (Lanark—Carleton): I'd just like to pick up on two of the recommendations made in your statement. We've already touched on export financing, your second recommendation. We're about to hear from the Export Development Corporation in a few minutes. I'm interested in your recommendation that we consider expansion of export finance along the lines of the SBLA. I'm just wondering if you see a continuing role for EDC if that happened, other than perhaps allowing them to continue their insurance business. Do you see a need for both private banks and EDC in the export financing business?

Mr. Brock: EDC has been very active and very successful in dealing with large companies on large exports. It's very difficult for EDC to provide service in every small community across Canada in which an exporter might be located, especially one that's a small or medium-sized business.

What we're suggesting is that we have branches in every one of these locations in the banking system, including the trust companies, etc., and therefore there is the opportunity to utilize this local delivery system to arrange small business export finance. So we see the function as structured on a complementary basis to EDC.

Mr. Murray: So you don't think EDC should feel threatened at all by any move on your part.

Mr. Brock: I would ask you to address that question to EDC when they come in.

Mr. Murray: In your third recommendation you suggest that we consider appropriate incentives to make the taking on of risk capital more attractive to the private sector. Now, those are tax incentives, I gather. Are you suggesting essentially the capital gains tax or do you have some other ideas in mind?

I may have missed them when I came in late. I'm not sure if you addressed these earlier.

Mr. McMorran: There was a submission made, I think, by Mary Macdonald from Macdonald & Associates. I think in that submission she offered a number of suggestions centred around the tax system, for example, a holiday from capital gains if someone maintained an investment for a long period, say, a 7-year period of time, and that type of thing. I think those were all worthwhile suggestions.

[Translation]

redevient à la mode. C'est précisément l'objectif de notre projet de Kitchener, nommément de rétablir les rapports que nous avons perdus, en particulier dans les petites localités. Vous avez raison. Je crois que c'est quelque chose que nous avons perdu. L'aspect relationnel est fondamental dans notre secteur. Je suis sûr que vous vous rendez compte que le secteur bancaire est extrêmement compétitif, et les relations avec nos clients nous aident grandement à demeurer compétitifs. Nous essayons donc de nous pencher sur ce problème.

M. Murray (Lanark—Carleton): Je voudrais relever deux des recommandations que vous faites dans votre déclaration. Nous avons déjà parlé du financement des exportations, qui est votre deuxième recommandation. Nous entendrons dans quelques minutes les représentants de la Société pour l'expansion des exportations. J'ai trouvé intéressante votre recommandation que nous envisagions d'élargir le financement des exportations selon le modèle de la LPPE. Je me demandais seulement si, dans une telle éventualité, vous voyez la SEE continuer de jouer un rôle autre que peut-être le créneau des assurances. Croyez-vous qu'il y ait un besoin pour à la fois les banques privées et la SEE en matière de financement des exportations?

M. Brock: La SEE a été très active et a eu beaucoup de succès en faisant affaire avec de grosses compagnies pour d'importants contrats d'exportation. C'est très difficile pour la SEE d'offrir un service dans toutes les petites localités du Canada où on pourrait trouver un exportateur, surtout s'il s'agit d'une petite ou d'une moyenne entreprise.

Nous, nous disons que nous avons des succursales dans chacune de ces localités dans notre réseau bancaire, y compris des succursales de sociétés de fiducie, etc., et par conséquent nous avons la possibilité d'utiliser ce réseau de prestation de services sur place pour organiser le financement de petits contrats d'exportation. Cela nous semble complémentaire par rapport à la SEE.

M. Murray: Vous ne croyez donc pas que la SEE devrait se sentir menacée le moins du monde par une initiative quelconque de votre part.

M. Brock: Je vous demanderais de poser cette question aux représentants de la SEE.

M. Murray: Dans votre troisième recommandation, vous nous proposez d'envisager de créer les stimulants voulus pour qu'il soit plus attrayant pour le secteur privé d'investir dans le capital de risque. Je suppose que vous voulez parler de stimulants fiscaux. Parlez-vous essentiellement de la taxe sur les gains en capital, ou bien avez-vous autre chose en tête?

J'ai peut-être raté une intervention à ce sujet, puisque je suis arrivé en retard. Je ne sais pas si vous en avez parlé.

M. McMorran: Je crois que Mary Macdonald, de la Venture Capital Association, a fait une proposition en ce sens. Je pense que dans ce mémoire elle offre un certain nombre de suggestions relatives au régime fiscal, par exemple, une exonération temporaire de l'impôt sur les gains en capital pour ceux qui maintiennent un investissement pendant une longue période, mettons, pendant sept ans, ou ce genre de choses. Je pense que toutes ces suggestions étaient bonnes.

• 1710

Mr. Murray: Do you concur with those?

M. Murray: Êtes-vous d'accord avec ces suggestions?

[Texte]

Mr. McMorran: Yes.

Mrs. Parrish (Mississauga West): After sitting through testimony from what I consider both sides, I'm beginning to think it's less a credit gap than a credibility gap.

I happen to be leaning somewhat in the direction of what the banks have been proposing. I don't think people can force you to lose money or enter into businesses that are guaranteed to lose money. What have you learned from the fact that we've been beating this thing for a couple of months? What have you learned as you've come in here? What are your attitudes towards this committee and what we're doing?

Mr. McMorran: In terms of what we've learned, I think it has been useful in that it has, I think for all of us, made us look at our practices and reassess some of them. I think that's been a helpful exercise. We've also found it's been very helpful to read all the things the other banks are doing, which is useful for us. I think it gives us a good sense of what's going on in the marketplace. I hope it has maybe highlighted some of the issues and I think by going through this process some themes will start to emerge. We've identified four areas and I don't think we've been unique in identifying those. From our point of view, it has been a very helpful and useful exercise.

Mrs. Parrish: Good. Thank you.

The Chairman: If I may, I wanted to refer you to an article in Monday's *Globe and Mail* entitled "Some advice for raising capital". The author, Gerald Slan, who's the national director of entrepreneurial services for Ernst & Young, says:

It's not easy for entrepreneurs to raise capital in today's economy, even when the need is great and the purpose justified.

The financial plan for the 1990s is not the simple budget and cash-flow projection often used as a basis for financing in the 1980s. Today, you need a comprehensive plan that shows in-depth knowledge of target markets, the competitive environment, your staff—and a lot more.

You would probably agree with that.

Mr. McMorran: Very much so. We have had a terrific response to the small business planner we provided you a copy of. I think we printed 15,000 disks and they were gone within a month.

The Chairman: Is it kids playing with that or do you think. . .?

Mr. McMorran: I don't know who's playing with them.

The Chairman: If it is, it's very boring.

Mr. McMorran: They'll be good businessmen if they are.

The Chairman: Or women.

[Traduction]

M. McMorran: Oui.

Mme Parrish (Mississauga-Ouest): Après avoir entendu des témoignages qui ont exposé, je pense, les deux positions, je commence à croire qu'il s'agit moins d'un problème de crédit que d'un problème de crédibilité.

J'ai plutôt tendance à être d'accord avec ce que proposent les banques. Je ne pense pas qu'on puisse vous obliger à perdre de l'argent ou à vous lancer dans des entreprises qui sont vouées à l'échec. Qu'avez-vous appris grâce à cette étude que nous avons entreprise il y a quelques mois? Qu'avez-vous appris en venant ici? Quelles sont vos attitudes envers notre Comité et ce que nous faisons?

M. McMorran: Je pense que ce que nous avons appris a été utile puisqu'il nous a tous incité à examiner nos pratiques et à les réévaluer. Je pense que c'est un exercice utile. Nous avons aussi trouvé très utile de lire tout ce que font les autres banques, ce qui a pu nous inspirer. Je pense que cela nous donne une bonne idée de ce qui se passe sur le marché. J'espère que cela a permis de mettre certains problèmes en lumière et je pense que pendant ce processus certains thèmes émergeront. Nous avons identifié quatre domaines et je pense que nous n'avons pas été les seuls à cibler ceux là. De notre point de vue, votre étude nous a été très utile.

Mme Parrish: Tant mieux. Merci.

Le président: Si vous me le permettez, j'aimerais vous lire un extrait d'un article du *Globe and Mail* de lundi qui donnait des conseils pour recueillir des capitaux. L'auteur, Gerald Slan, qui est le directeur national des services aux entreprises pour Ernst & Young disait:

Il n'est pas facile aux entrepreneurs de trouver des capitaux dans la conjoncture économique actuelle, même si le besoin est pressant et la fin justifiée.

Le plan financier pour les années quatre-vingt-dix n'est pas un simple budget ni des prévisions de trésorerie qui servaient souvent pour obtenir du financement dans les années quatre-vingts. Aujourd'hui, il faut présenter un plan exhaustif qui montre que vous avez une connaissance approfondie des marchés cibles, de l'environnement compétitif, de votre personnel—et de bien d'autres choses.

Vous êtes probablement d'accord avec cela.

M. McMorran: Tout à fait. Le planificateur budgétaire que nous avons conçu à l'intention des petites entreprises—dont nous vous avons remis un exemplaire—a été extrêmement bien accueilli. Nous avons produit 15 000 disques qui étaient épuisés en moins d'un mois.

Le président: Est-ce que ce sont des enfants qui jouent avec ces disques ou pensez-vous. . .?

M. McMorran: Je ne sais pas qui joue avec.

Le président: Il serait très ennuyant pour des enfants.

M. McMorran: Mais ils deviendront de bons hommes d'affaires s'ils jouent avec.

Le président: Ou de bonnes femmes d'affaires.

[Text]

[Translation]

Mr. McMorran: I think there's been a terrific response to that and there is a very broad awareness of that need.

The Chairman: So the environment is a lot tougher. The environment, the competition, is fiercer today than it was five years ago, ten years ago.

Apart from that, I want to ask you a question about security. Do you today require more security for a loan than you did, let's say, five years ago for every dollar you lend? Do you require more security?

Mr. Brock: No, we don't. Perhaps I just should comment in this respect that our small business loan clients receive their credit decisions almost entirely at the commercial branch level. Some of them may go to one of our nine regional offices, for the larger amounts, closer to the million dollars.

We have not issued any instructions since the start of this recession to tighten up credit, with one exception. The one exception is that we grew very concerned about the extent to which there was speculative commercial and industrial real estate construction going on, especially in the greater Toronto area.

• 1715

We conveyed credit direction asking our branches to reduce or discontinue financing speculative real estate projects. I guess our main regret is if we had done it sooner we would have saved some of our customers a lot of money.

Having done it, obviously customers were unhappy with us because they felt we had restricted credit on something they felt was a business opportunity. Market conditions today certainly convey there's still an excess of real estate and a severe problem with the value of real estate.

With that exception, our people in the field who are dealing with the clients, making the decisions and making the commitments on behalf of the bank have not been given instructions of any form to alter any aspects of the security they ask for in granting the loans.

The Chairman: Do you give regular instructions to your loan officers about how to assess risk or about different sectors of the economy? Maybe it's not instructions, but they must have analyses of the sectors they're operating in.

Mr. Brock: We provide training programs nationally to all our people, who are directed by colleagues of mine in credit environmental risk, and how the impact of the free trade agreements will affect risk in Canadian industry, etc.

We've provided extensive information on how to discuss with a client the kind of industry risk they're involved in, and how the client's business plan should deal with those kinds of risks in an appropriate way. We've done a lot of that.

We have fortnightly conference calls to discuss all aspects of the credit process to try to better serve the client, frankly.

M. McMorran: La réaction à ce planificateur a été formidable et je pense que l'on est en général très sensible à ce besoin.

Le président: Alors, l'environnement est beaucoup plus impitoyable et la concurrence est plus vive aujourd'hui que ce n'était le cas il y a cinq ans ou dix ans.

À part cela, j'aimerais vous poser une question au sujet des garanties. Est-ce que vous exigez aujourd'hui plus de garanties pour chaque dollar que vous prêtez que vous n'en exigiez il y a mettons cinq ans. Exigez-vous plus de garanties?

M. Brock: Non. À cet égard, je devrais peut-être vous dire que presque toutes les décisions relatives aux prêts consentis aux petites entreprises sont prises par les succursales commerciales. Certaines de ces demandes seront peut-être envoyées à l'un de nos neuf bureaux régionaux, celles qui concernent des montants plus importants, des prêts d'environ un million de dollars.

À une exception près, nous n'avons pas émis d'instructions visant à resserrer le crédit depuis le début de la récession. La seule exception tient au fait que nous sommes devenus très préoccupés par l'importance de la construction d'immeubles commerciaux et industriels à des fins spéculatives, surtout dans la région du grand Toronto.

Nous avons adressé à nos succursales des directives en matière de crédit leur demandant de réduire ou de cesser le financement de projets immobiliers spéculatifs. Je suppose que notre plus grand regret c'est de n'avoir pas agi plus tôt puisque cela nous aurait permis de faire économiser beaucoup d'argent à nos clients.

Bien sûr, certains clients ont été mécontents de cette décision car ils estimaient que nous avions limité le crédit pour ce qu'ils jugeaient être une possibilité d'affaire. Les conditions actuelles du marché montrent certainement qu'il y a encore trop d'immobilier et que sa valeur pose un grave problème.

À cette exception près, nous n'avons absolument pas ordonné à nos employés des succursales qui traitent avec les clients, qui décident et qui prennent des engagements au nom de la banque, de modifier de quelle que façon que ce soit les garanties qu'ils exigent lorsqu'ils accordent des prêts.

Le président: Est-ce que vous donnez régulièrement des directives aux agents de prêts sur l'évaluation des risques ou sur différents secteurs de l'économie? Peut-être que directives n'est pas le bon mot, mais vous devez certainement leur fournir des analyses des secteurs dans lesquels ils opèrent.

M. Brock: Nous offrons des programmes de formation nationaux à tous nos employés qui sont dirigés par mes collègues sur les risques associés au crédit, sur l'incidence des accords de libre-échange sur l'industrie canadienne, etc.

Nous leur avons fourni des renseignements complets sur la manière de discuter avec un client des risques associés à leur industrie, et de la manière dont le plan d'entreprise du client doit tenir compte comme il se doit de ces risques. Nous donnons beaucoup de formation de ce genre.

Nous avons des conférences téléphoniques tous les 15 jours pour discuter de tous les aspects du processus d'octroi du crédit afin de mieux servir nos clients.

[Texte]

The Chairman: The last questions relate to the SBLA program. The increase in lending under the SBLA program has been quite dramatic in the past year. Are these loans that you would have made without the program? To what extent is the program adding value or to what extent are loans being made that wouldn't be made if the government guarantee were not there?

Mr. Cotton: Mr. Chairman, schedule 9 in the attachment shows the six leading industry sectors where we are lending. We've broken them down into dollar values for each of the industries under the SBLA program up to March 31, 1994.

We have advanced roughly \$276 million on the program during the first 12 months. Roughly 60% of that has been advanced to industries that would be categorized as high risk industries.

I worked with the CBA and industry and the finance department. . .

Mr. Mills: Could you just let us know what high risk industries are?

Mr. Cotton: They are on schedule 9 if you would like me to read them.

Mr. Mills: No, you have it there. I didn't see it. Thank you.

Mr. Cotton: They are typically categorized as high risk industries in our business. They are all there with the amount of money we have advanced to these industries.

To answer your question, the program is designed to be made available to companies that might not otherwise qualify for term debt. That's what we're using the program for.

The Chairman: Maybe you can't give a simple answer, but would you have made these loans to those sectors of the economy and those businesses if you didn't have the government guarantee?

Mr. Cotton: In my conversations with lenders across the country, I would estimate at least 75% of these loans would not have been made without the SBLA guarantee.

The Chairman: Are you aware of any secondary effect the program may have had on the private sector? Is business being done under the auspice of the SBLA that was previously done by other lenders or by leasing companies?

Mr. Cotton: I'm sorry, I can't comment on that.

The Chairman: You're not aware of anything?

Mr. Cotton: I certainly have heard many anecdotes and stories that were all very positive about the impact this program has had on business and job creation.

I was talking to one of our managers in Toronto just recently about three loans he advanced that he said a year ago we would not have made. The result was 120 new jobs. I have to say that's a pretty successful program.

[Traduction]

Le président: Ma dernière question porte sur le programme LPPE. L'accroissement des prêts en vertu de la LPPE a été très marqué l'an dernier. Auriez-vous consenti ces prêts si ce programme n'avait pas existé? Dans quelle mesure le montant des prêts a-t-il augmenté grâce à ce programme et combien de ces prêts auraient été refusés sans cette garantie offerte par le gouvernement?

M. Cotton: Monsieur le président, le tableau 9 de l'annexe montre les six principaux secteurs industriels auxquels nous prêtons de l'argent. Nous les avons répartis en valeur monétaire pour chacune des industries auxquelles nous avons consenti des prêts en vertu du programme LPPE jusqu'au 31 mars 1994.

Pendant les 12 premiers mois, nous avons avancé environ 276 millions de dollars dans le cadre du programme. Environ 60 p. 100 de ce montant a été prêté à des industries qui sont des secteurs à risques élevés.

J'ai travaillé avec l'ABC, l'industrie et le ministère des Finances. . .

M. Mills: Pouvez-vous nous dire quelles sont des industries à risques élevés?

M. Cotton: Elles sont énumérées à l'annexe 9. Si vous le voulez, je pourrais vous lire la liste.

M. Mills: Non, ça va, je l'ai. Je ne l'avais pas vu. Merci.

M. Cotton: Dans notre milieu, ces industries sont en général reconnues comme étant des secteurs à risques élevés. Elles sont toutes énumérées avec le montant des prêts que nous avons consentis à chacune de ces industries.

Pour répondre à votre question, le programme a été conçu à l'intention des entreprises qui autrement ne seraient pas admissibles pour des prêts à terme. C'est à cette fin que nous utilisons le programme.

Le président: Vous ne pourrez peut-être pas me donner de réponses simples, mais pouvez-vous me dire si vous auriez consenti ces prêts à ces secteurs de l'économie et à ces entreprises sans la garantie du gouvernement?

M. Cotton: D'après les conversations que j'ai eues avec des prêteurs de tout le pays, j'estime qu'environ 75 p. 100 de ces prêts n'auraient pas été accordés sans la garantie de la LPPE.

Le président: À votre connaissance, est-ce que programme a eu des effets secondaires dans le secteur privé? Est-ce que les prêts que vous consentez en vertu de la LPPE étaient auparavant accordés par d'autres prêteurs ou par des sociétés de crédit-bail?

M. Cotton: Je suis désolé, je ne puis répondre à cette question.

Le président: Vous n'êtes au courant de rien?

• 1720

M. Cotton: J'ai certes entendu raconter bien des anecdotes et des histoires, toutes très positives, sur l'incidence de ce programme sur les entreprises et la création d'emploi.

Tout récemment, je parlais à l'un de nos directeurs à Toronto au sujet de trois prêts qu'il a consentis et il disait qu'il y a un an il les aurait refusés. Cela s'est soldé par la création de 120 nouveaux emplois. Je dois dire que ce programme donne de bons résultats.

[Text]

The Chairman: He wouldn't have made them a year ago because of economic conditions or because he—

Mr. Cotton: Economic conditions and the SBLA program. A year ago, prior to April 1 and prior to the new program coming in, the conditions were different and the amount of course was smaller. It was increased to \$250,000.

The Chairman: Are you in the leasing business?

Mr. Cotton: Yes, we are.

The Chairman: Do you have a leasing company?

Mr. Cotton: Yes, we do.

The Chairman: What is the amount of your portfolio in leasing?

Mr. Cotton: It's quickly diminishing.

Is it around \$100 million, Bill?

Mr. Brock: Yes, it's between \$100 million and \$125 million.

Mr. Cotton: It's about \$125 million.

The Chairman: What would be the average amount of the leases?

Mr. Brock: There's \$100 million of small and middle-size business leases and one very large corporate lease for about 20% of the portfolio.

The Chairman: I see. What would the typical kind of equipment be?

Mr. Brock: You'll have the full range of equipment that would be mobile in the sense that it's collateral that has secondary value.

Mr. Cotton: That's computers, phone systems, rolling stock, tractor trailers—

Mr. Brock: Manufacturing equipment.

The Chairman: Why is it diminishing?

Mr. Cotton: There aren't that many advantages to companies to lease any more because of tax legislation. I happen to be responsible for the leasing company in our bank, so I know this firsthand. There aren't, as I said, real advantages. There used to be a tax advantage to a company to lease but there are precious few of those any more. Most of the companies that are leasing now do so because it is an instrument that allows them to finance 100% of the purchase price. For most term-lending products there is a requirement for a down payment. We're seeing very few applications for leasing these days.

The Chairman: Thank you very much, Mr. McMorran and colleagues. You have been very helpful to us today. We thank you for the detailed presentation and information you gave us. Maybe we'll try out that computer program in our computers.

Mr. Cotton: It's in your kit.

The Chairman: Thank you very much.

[Translation]

Le président: Il n'aurait pas consenti ces prêts il y a un an en raison des conditions économiques ou parce qu'il. . .

M. Cotton: En raison des conditions économiques et du programme LPPE. Il y a un an, avant le 1^{er} avril et avant la mise en oeuvre du nouveau programme, les conditions étaient différentes et le montant était évidemment plus petit. Il a été porté 250 000\$.

Le président: Êtes-vous actif dans le secteur du crédit bail?

M. Cotton: Oui.

Le président: Avez-vous une société de crédit bail?

M. Cotton: Oui.

Le président: Quel est le montant de votre portefeuille de crédit-bail?

M. Cotton: Il diminue rapidement.

Il est d'environ 100 millions de dollars, n'est-ce pas Bill?

M. Brock: Oui, il vaut entre 100 et 125 millions de dollars.

M. Cotton: Environ 125 millions de dollars.

Le président: Quel serait le montant moyen de ces crédits bail?

M. Brock: Nous avons accordé pour 100 millions de dollars de crédit-bail aux petites et moyennes entreprises et un crédit-bail très important à une entreprise qui représente environ 20 p. 100 du portefeuille.

Le président: Je vois. En général, quel genre d'équipement est financé de cette façon?

M. Brock: Il y a toute la gamme d'équipement mobile c'est-à-dire que en tant que biens donnés en nantissement, ils ont une valeur secondaire.

M. Cotton: Il s'agit d'ordinateurs, de systèmes téléphoniques, de matériel roulant, de semi-remorques. . .

M. Brock: Du matériel de fabrication.

Le président: Pourquoi cette diminution?

M. Cotton: Depuis les modifications apportées à la Loi de l'impôt, les entreprises n'ont plus tellement avantage à louer du matériel. Je suis responsable de la société de crédit bail de notre banque et je suis donc bien placé pour le savoir. Comme je le disais, il n'y a plus d'avantages réels. Auparavant, une entreprise qui louait obtenait un avantage fiscal, mais ceux-ci se sont faits rares. La plupart des entreprises qui ont encore recours au crédit bail s'en servent comme instrument pour financer la totalité du prix d'achat. Pour la plupart des prêts à long terme, les clients doivent verser un acompte. Nous recevons très peu de demandes de crédit-bail ces jours-ci.

Le président: Merci beaucoup, à monsieur McMorran et ses collègues. Vous nous avez été très utiles aujourd'hui. Nous vous remercions pour votre exposé détaillé et pour les renseignements que vous nous avez fournis. Peut-être que nous essaierons ce logiciel avec nos ordinateurs.

M. Cotton: Il se trouve dans votre trousse.

Le président: Merci beaucoup.

[Texte]

May I suggest that we suspend the meeting for about two or three minutes and then proceed with our next witnesses from the Export Development Corporation.

[Traduction]

Je propose que nous suspendions la séance pour deux ou trois minutes et nous entendrions ensuite nos prochains témoins qui représentent la Société pour l'expansion des exportations.

• 1723

• 1730

The Chairman: Order, please.

Our next witness is from the Export Development Corporation.

Bienvenue à notre Comité, monsieur Labbé. Vous n'êtes pas étranger au Parlement et au gouvernement fédéral. Vous avez eu une longue expérience dans Investissements Canada avant d'être à la Société pour l'expansion des exportations, et même avant Investissements Canada, c'était. . .

M. Paul Labbé (président et chef de la direction, Société pour l'expansion des exportations): C'était l'OCRI.

Le président: L'OCRI?

M. Labbé: L'Office canadien pour un renouveau industriel.

Le président: C'est cela, et même avant cela, avec Jean-Luc Pépin, vous n'étiez pas. . .

M. Labbé: Avant cela, bien avant cela, oui.

Le président: Bien avant cela. Donc, bienvenue encore une fois à notre Comité. Vous voulez peut-être compléter cette. . .

Mr. Mills: On a point of order, Mr. Chairman, I just wanted to say before Mr. Labbé begins that he should understand that because there's an industry bill going through the House right now, a couple of us may have to leave. He in no way, shape or form should think that it is any reflection on him or that we're not interested in his presentation. If we leave, it is because of that and nothing else.

Mr. Labbé: Thank you, Mr. Mills. I have been around these halls long enough to understand the exigencies of the House.

Le président: Monsieur Labbé, je vous demanderais de compléter votre présentation initiale et de présenter votre collègue.

M. Labbé: Merci bien, monsieur le président.

Mesdames et messieurs,

Ladies and gentlemen, I have with me Mr. Rolfe Cooke, our vice-president for Ontario region. He has been doing a number of special assignments for us in Ottawa as well. So he is commuting a lot across Canada these days.

We're delighted to be here today to attempt to situate the Export Development Corporation in your committee's examination of SME access to traditional and new sources of financing. In fact, Mr. Chairman, you beat me to the punch. The letter I had on my desk about to sign to ask to appear before this committee crossed with the letter of invitation I got from you. So it turned out to be a letter of acceptance rather than a letter of request. We're delighted to be here.

Le président: La séance est ouverte.

Notre prochain témoin nous vient de la société pour l'expansion des exportations.

Welcome to our Committee, Mr. Labbé. You're no stranger to Parliament or to the federal government. You've had extensive experience with Investment Canada before going to the Export Development Corporation and even before Investment Canada, it was. . .

Mr. Paul Labbé (President and Chief Executive Officer, Export Development Corporation): It was the CIRB.

The Chairman: the CIRB?

Mr. Labbé: The Canadian Industrial Revival Board.

The Chairman: Oh yes, and even before that, with Jean-Luc Pépin, weren't you. . .

Mr. Labbé: Before that, way before that, yes.

The Chairman: Way before that. So, once again, welcome to our Committee. Perhaps you could complete this. . .

M. Mills: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Avant que M. Labbé ne débute, il serait bon qu'il comprenne que puisque la Chambre est saisie d'un projet de loi sur l'industrie, quelques uns d'entre nous devront peut-être partir sous peu. Il ne devrait surtout pas penser que c'est parce que nous ne nous intéressons pas à ce qu'il a à dire. Si nous partons, c'est à cause du projet de loi, rien de plus.

M. Labbé: Merci, monsieur Mills. J'ai arpenté suffisamment longtemps ces corridors pour comprendre les exigences de la Chambre.

The Chairman: Mr. Labbé, perhaps you could now turn to your presentation and introduce your colleague.

Mr. Labbé: Thank you, Mr. Chairman.

Ladies and gentlemen,

Mesdames et messieurs, j'ai avec moi M. Rolfe Cooke, notre vice-président pour la région de l'Ontario. Nous l'avons aussi affecté à certains projets spéciaux pour nous ici à Ottawa. Il a donc l'occasion de beaucoup voyager à travers le pays ces jours-ci.

Nous sommes heureux de nous trouver parmi vous aujourd'hui pour essayer de placer la société pour l'expansion des exportations dans le contexte de l'examen entrepris par votre Comité sur les sources de financement traditionnelles et nouvelles auxquelles ont accès les PME. En fait, monsieur le président, vous nous avez devancés. Après avoir reçu votre invitation, nous avons dû modifier en lettre d'acceptation la lettre que j'allais envoyer pour vous demander de comparaître devant votre comité. Nous sommes heureux de nous trouver ici.

[Text]

Je sais que vous êtes tous particulièrement intéressés par la séance de questions et de réponses qui doivent suivre cette présentation, mais il m'apparaît utile quand même de vous décrire en quelques minutes ce qu'est la SEE, ce qu'elle fait et vous donner une idée de l'étendue de son appui pour les PME avant de passer aux questions.

Nous sommes une entreprise d'État. Nous avons un conseil d'administration largement composé de gens du secteur privé. En fait, sur les 15 administrateurs, il y en a 11 qui viennent du secteur privé. Ce conseil est responsable pour les activités de la Société en ce qui concerne les opérations pour son compte, car nous avons également un compte du Canada. Elle rend compte au Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce international et elle a été créée il y a cinquante ans.

We started off 50 years ago as the Export Credit Insurance Corporation and we converted 25 years ago to the Export Development Corporation.

The governing legislation of EDC, as you know, was considerably modernized in the House last year and received all-party support, both in the House of Commons and in the Senate. We were delighted by that. And the mandate of EDC as stated in the act, and I'll read, is to

support and develop, directly or indirectly, Canada's export trade and its capacity to engage in that trade and respond to international opportunities.

En termes plus simples, la SEE est une institution financière spécialisée dans le crédit à l'exportation. Nous offrons quatre types de services financiers qui permettent aux compagnies canadiennes de concurrencer d'égale à égale les compagnies étrangères sur les marchés internationaux.

I would like to review very briefly these four broad types of financial services we offer.

The first and the largest area is export credit insurance, an insurance policy that protects Canadian exporters against non-payment by their foreign buyers. Simply put, if a foreign buyer fails to pay, EDC pays the claim to the Canadian exporter covering 90% of its loss. This is a service of fundamental importance to Canadian SMEs and one to which I will come back in a few minutes.

• 1735

The second broad service we offer is export financing. Here, EDC extends a loan to a foreign buyer so he can afford to purchase Canadian goods and services. The interesting thing is that the money never leaves Canada because EDC pays directly to the Canadian exporter as it fulfils the conditions of the contract, and then we re-collect payment from the buyer over the life of the loan, which may go anywhere from five, seven, ten, up to fifteen years at times.

We also provide bonding and guarantee services. Basically, EDC can issue a guarantee which protects the exporter's financial institution in the event a performance bond, posted on the exporter's behalf, is called by a foreign buyer. The key here is that by minimizing the risks to the financial institutions we encourage them to support Canadian exporters. From the exporter's point of view, the requisite bond is raised and his working capital line remains intact.

[Translation]

I know you are all most interested in the question and answer session, but with your indulgence, we thought it might be useful to take a few minutes to describe the EDC, who we are and what we do and describe the extent of our support for SMEs before moving to questions.

EDC is a Crown corporation wholly owned by the Government of Canada. There is a board of administration drawn predominately from the private sector and, in fact, of the 15 directors, 11 come from the private sector. This board is responsible for the Corporation's business, known as Corporate Account business. We report to Parliament through the Minister for International Trade and we were set up 50 years ago.

Créée il y a 50 ans sous le vocable de Société d'assurance des crédits à l'exportation, nous sommes devenus, il y a 25 ans, la Société pour l'expansion des exportations.

Comme vous le savez, la loi régissant nos pouvoirs a fait l'objet d'une refonte importante l'an dernier et elle a reçu l'appui de tous les partis, aussi bien à la Chambre qu'au Sénat. Nous en avons été fort heureux. Le mandat de la SEE tel que formulé dans la Loi sur l'expansion des exportations, et je cite, est de soutenir et de développer directement ou indirectement, le commerce extérieur du Canada ainsi que la capacité du pays d'y participer et de profiter des débouchés offerts sur le marché international.

In simpler language, the EDC is a specialized financial institution operating in the export credit sector. We provide four broad types of financial services which enable Canadian companies to compete on a level playing field in the international marketplace.

Laissez-moi vous parler brièvement de chacun de ces services que nous offrons.

Le premier est l'assurance-crédit à l'exportation; il s'agit d'une police qui protège les exportateurs canadiens en cas de défaut de paiement de la part des acheteurs étrangers. Bref, si un acheteur étranger ne paie pas, la SEE verse à l'exportateur canadien une indemnité représentant 90 p. 100 de la perte. Ce service est d'importance fondamentale pour les PME canadiennes et j'y reviendrai dans quelques minutes.

Le deuxième grand service que nous offrons est le financement à l'exportation. En vertu de ce programme, la SEE consent un prêt à un acheteur étranger pour qu'il puisse acheter des biens d'équipement et des services canadiens. Il est intéressant de noter que cet argent ne quitte jamais le Canada parce que la SEE paie directement l'exportateur canadien, à mesure qu'il respecte les modalités du contrat, et nous nous faisons rembourser le prêt par l'acheteur, en fonction de la durée du prêt qui peut être cinq, sept, dix ou même 15 ans parfois.

Nous offrons aussi des services de cautions et de garanties. De quoi s'agit-il? En gros, que la SEE peut émettre une garantie qui protège l'institution financière de l'exportateur au cas où l'acheteur étranger ferait appel à une caution de soumission déposée au nom de l'exportateur. L'importance de ces services vient de ce que nous minimisons le risque des institutions financières et les encourageons ainsi à appuyer les exportateurs canadiens. Le résultat pour l'exportateur est que la caution exigée est délivrée et que sa ligne de crédit opérationnelle reste intacte.

[Texte]

The fourth area of operation is our foreign investment insurance program which protects Canadian investments overseas. As you know, there are many benefits to Canada attached to investment overseas, such as initial supply of Canadian goods and services; ongoing supply of spare parts; services; management; raw materials; and eventually a repatriation of profits, all of which boost Canada's balance of payments.

As a final note on our areas of operation, the regulations relating to our up-dated modernized mandate are now in the final stages of approval and EDC will very soon be able to provide, in specified circumstances, comprehensive credit insurance for all an exporter's export and domestic receivables; pre-shipment financing; capital leasing arrangements; and minority equity investment facilities related to major project financing undertakings.

EDC is a self-sustaining crown corporation. We operate on a user-pay basis. Exporters pay a premium in fees for our insurance cover. There are fees associated with loans and guarantees, and all of our loans are fully repayable with interest. We don't provide grants, and we're not in a subsidy business of any kind.

All of our operating expenses are generated from revenues. We are not dependent on parliamentary appropriations to cover our operating expenses, and we have turned an operating profit, modest be it, in all but one of our 50 years of existence. I hasten to add that profit is not the be all and end all, and that we're not driven by profit, or that we are allergic to risk.

We know what's expected of us. We know that we are expected to support higher-risk business than the private sector does, and we do. I'd like to illustrate some of that.

Our insurance claims last year jumped by 160% to \$48 million, which we paid out to our various insurance covers. Last year 10% of our portfolio was in countries that were watch-listed by the Superintendent of Financial Institutions. Some \$2 billion of our loan portfolio is classed as non-performing. Last year we supported Canadian exporters in 130 markets around the world, only a handful of which could be considered by any objective measure to be good country risks.

We sometimes bristle when people suggest that we're risk-averse. Our fundamental objective is to take as much risk as we can to support Canadian exporters while ensuring that our real capital base, which is what enables us to support exporters from one year to another and on an ever-increasing volume, is not eroded. That's basically what has been driving us.

Just as an aside, you know it's very easy to put money out, and a lot of organizations do. The toughest thing is to get the money back. In that regard I think the value of the Export Development Corporation, and the work of the employees at

[Traduction]

Notre quatrième secteur opérationnel concerne l'assurance-investissement à l'étranger, qui protège les investissements canadiens outre-mer. Comme vous le savez, l'investissement à l'étranger a de nombreuses retombées pour le Canada, notamment l'exportation initiale de biens et services canadiens, l'approvisionnement continu en pièces de rechange, en services, en services de gestion ou en matières premières et le cas échéant, le rapatriement des bénéfices, ce qui améliore la balance des paiements du Canada.

Une dernière note sur notre secteur opérationnel. Nous en sommes aux dernières étapes d'approbation d'une mise à jour des règlements relatifs à notre mandat modernisé, et la SEE pourra par conséquent très bientôt—dans des circonstances particulières—offrir une assurance-crédit complète, tant pour les créances à l'exportation que sur le marché national d'un exportateur, un financement pré-expédition, des montages de crédit-bail et des prises de participation minoritaire dans le cadre d'ententes de financement de projets importants.

La SEE est une société d'État financièrement autonome. Nous faisons payer les utilisateurs de nos services. Les exportateurs nous versent des primes et des commissions pour les assurances qu'ils contractent chez nous, ainsi que des commissions pour les prêts et les garanties que nous leur accordons. Tous nos prêts sont entièrement remboursables, avec les intérêts correspondants. Nous n'accordons aucune subvention.

Tous nos frais d'exploitation sont payés à l'aide de nos revenus—et non pas au moyen de crédits parlementaires—et, depuis sa création il y a 50 ans, la SEE a toujours, sauf une année, réalisé des profits d'exploitation, si modestes soient-ils. Je m'empresse d'ajouter, cependant, que ceci ne veut pas dire que le profit est la seule question qui nous intéresse, que nous ne voulons pas faire de profits ou que nous sommes allergiques au risque.

Nous savons ce qu'on attend de nous, c'est-à-dire que nous appuyons des transactions à risque plus élevé dans le secteur privé, et c'est ce que nous faisons. J'aimerais vous donner quelques exemples.

Les indemnisations ont fait un bond de 160 p. 100 en 1993, année où elles sont passées à 48 millions de dollars, il s'agit là du montant que nous avons payé dans le cadre de nos contrats d'assurance. L'année dernière, 10 p. 100 de notre portefeuille était réparti dans des pays surveillés par le surintendant des institutions financières. Notre portefeuille de prêts comprend environ deux milliards de dollars en prêts considérés comme non productifs. L'année dernière, nous avons appuyé des exportateurs canadiens dans 130 pays, dont seulement une poignée pouvaient être objectivement considérés comme de bons risques-pays.

Parfois, nous fronçons un peu les sourcils lorsque l'on suggère que nous n'aimons pas prendre de risques. Notre objectif fondamental est de prendre autant de risques que nous pouvons pour appuyer les exportateurs canadiens, tout en veillant à ne pas saper notre capital de base réel, qui nous permet d'appuyer un nombre toujours croissant d'exportateurs. Il s'agit là de nos objectifs.

J'aimerais signaler qu'il est très facile de déboursier de l'argent, et nombre d'organismes le font. Ce qui est plus difficile c'est de récupérer cet argent. À cet égard je crois que la société pour l'expansion des exportations, et le travail accompli par ses

[Text]

the Export Corporation, go largely unnoticed. I have never seen such a tenacious group of people who actually go after moneys that are due, even when the loans are non-performing. Basically that's what protects our asset base and what allows us to continue supporting exporters from one year to another on an ever-increasing basis.

• 1740

I would like to turn to a brief cost benefit on EDC. As of the end of 1993, the Government of Canada, which is our shareholder, had invested \$788 million in the Export Development Corporation.

Over that period, EDC has supported \$94 billion of Canadian goods and services exported, \$40 billion in the last five years alone. We have accumulated an asset base of \$9 billion through loans receivable and what not. We have set aside a further \$860 million for loan losses and claim provisions. We have contributed an additional \$107 million of corporate earnings to our capital base.

What I am trying to do here is illustrate two points. First of all, the government has obtained a tremendous amount of leverage from its investment in EDC. In fact, it has to date generated \$120 of exports for every dollar invested in the Export Development Corporation.

Secondly, and I think even more important, is that \$788 million that was invested is still there and is still working for Canada and the Canadian exporters.

We may ask where the SMEs fit into all of this. If you go by any newspaper section of any major Canadian newspaper today, and I might add from the testimony of some of the witnesses you have heard, you would be forgiven for thinking they don't fit anywhere in EDC's plans. That certainly is not the case. There are a couple of reasons for it.

First, small transactions don't attract the same press coverage as large transactions. If we sign a \$200 million sale of railway cars or subway cars to Turkey, that attracts a fair amount of attention. A \$100,000 sale of specialized pipeline valves to Mexico doesn't attract nearly so much attention. Yet the Export Development Corporation engages in both of those types of transactions.

Second, the majority of our support for SMEs is through our insurance services rather than through financing of one-off capital goods sales. That is not something that receives a lot of press coverage.

I would like to clearly dispel any notion that EDC exists exclusively for large corporations. We can and do support any customer of any size, operating in any sector and in any part of the country. In fact, more than 80% of our direct customers are small and medium-sized businesses.

In 1993, we had a customer base of 2,060 companies, of which about 1,700 were SMEs. For us, an SME is \$5 million of sales or less; a medium-sized enterprise would be between \$5 and \$25 million.

[Translation]

employés, restent souvent dans l'ombre. Il s'agit là du groupe le plus acharné que j'ai jamais rencontré; ils font tout pour récupérer les montants à rembourser, même lorsqu'il s'agit de prêts non productifs. C'est en fait ce qui permet de protéger notre capital de base et c'est ce qui nous permet également de continuer à aider les exportateurs d'année en année grâce à des montants toujours plus élevés.

J'aimerais examiner brièvement le rapport coût-bénéfice engendré par la SEE. À la fin de 1993, notre unique actionnaire, le gouvernement du Canada avait investi 788 millions de dollars dans la Société pour l'expansion des exportations.

Pendant toute cette période, la SEE a facilité l'exportation de biens et services canadiens d'une valeur de 94 milliards de dollars—40 milliards de dollars au cours des seules cinq dernières années. Nous avons accumulé un actif qui s'élève actuellement à environ 9 milliards de dollars sous forme de créances par exemple. Nous avons réservé 860 millions de dollars au titre des provisions pour pertes sur prêt et pour sinistre, et réinvesti 107 millions de dollars dans le capital de base.

J'essaie ici de mettre deux choses en évidence. Tout d'abord, le gouvernement a beaucoup gagné à investir dans la SEE; en fait, à ce jour, chaque dollar investi a créé 120\$ en exportation.

Deuxièmement, et je crois que c'est encore plus important, cet investissement de 788 millions de dollars existe toujours, et aide toujours le Canada et les exportateurs canadiens.

Vous allez peut-être me demander où sont les PME dans tout cela. Eh bien, si vous jetez un coup d'oeil à la section des affaires de n'importe quel grand quotidien canadien, nous vous pardonnerions de penser qu'elles ne figurent pas du tout dans les plans de la SEE. Ceci en fait n'est absolument pas le cas. Mais il y a un certain nombre de raisons pour cela.

Premièrement, les petites transactions n'attirent pas la même couverture de presse que les transactions importantes. Une vente de 200 millions de dollars de wagons de métro ou de trains canadiens à la Turquie créera une couverture beaucoup plus étendue que dans la presse qu'une vente de 100 milles dollars de valves spécialisées pour un pipe-line au Mexique. Pourtant, la Société d'expansion des exportations s'occupe de ces deux types de transactions.

Deuxièmement, la plus grande partie de notre appui aux PME est sous forme d'assurance, plutôt que par les services de financement de ventes de biens et d'équipements, ce qui n'attire pas non plus la presse.

J'aimerais cependant dissiper clairement toute idée selon laquelle la SEE n'existerait que pour les grandes entreprises. Nous pouvons appuyer n'importe quel client, quelle que soit sa taille, dans n'importe quel secteur de l'économie, et n'importe où au pays. En fait, plus de 80 p. 100 de nos clients directs sont des petites et des moyennes entreprises.

En 1993, notre clientèle de base comprenait 2 060 clients, dont environ 1 700 étaient des PME. Nous considérons qu'une PE fait chiffre d'affaires annuel total inférieur à 5 millions de dollars, et que les ventes d'une moyenne entreprises sont comprises entre 5 et 25 millions de dollars.

[Texte]

Mr. Chairman, that's the story of those whom we support directly. I would like to touch upon some of the indirect beneficiaries of EDC.

Canadian businesses, both large and small, will tell you there is nothing wrong with a large EDC-backed export sale. Every large transaction has enormous ripple-effect benefits that are felt by smaller businesses right across the country. It is a fact that exporters must cast a wide net to supply their export transactions.

We estimate that last year our 2,000 direct customers engaged 12,600 customers as suppliers to their EDC-backed transactions. They tell us that upward of 90% of those customers are SMEs. To return to my example of the sale of the subway cars, the transaction alone called for 900 suppliers.

There is another intriguing benefit here. We know of companies who have used their experience as suppliers on export transactions to break into export markets themselves.

As a matter of fact, I just came back from the Far East last week and I had the opportunity of visiting two large transactions we had financed; one was a power-generating plant in Indonesia and the other one was a pulp and paper plant in Thailand. I was just amazed by the variety of suppliers of equipment who were there from all parts of Canada, whether it was for simple little things like panels or cable racks or big machines or small machines. They came from all over the country.

The other thing that was interesting—and that was very comforting for me because I had been involved in one of these projects 15 years ago, I guess, when I was in the exporting business—was how great it was to see the equipment we had supplied working there. Not only was it working there, but additional components of that equipment were being supplied for the expansion of this particular project. This is a good example of something that's sometimes overlooked with regard to what it is that happens in terms of these large transactions and how Canadian companies break into the market.

EDC is no newcomer to the needs of smaller exporters. In 1985 we became one of the first export credit agencies in the world to introduce a credit insurance policy exclusively for small businesses.

• 1745

It began as a streamlined policy for companies selling into the United States, which is the biggest market for our Canadian suppliers, but we opened it up a few years later to include worldwide exports. Last year 1,040 of these small businesses insured \$250 million in export sales with EDC under that program. That's roughly double what it was only three years previous.

I promised earlier to explain why export credit insurance is so important to SMEs. The main reason is that the vast majority of smaller companies tend to sell goods that are sold on short-term credit, that is, they give their buyer, say, 30 or 60

[Traduction]

Monsieur le président, je viens de vous parler d'une entreprise que nous appuyons directement; je voudrais maintenant parler des bénéficiaires indirects de l'appui de la SEE.

Les entreprises canadiennes, qu'elles soient petites ou grandes, vous diront qu'il n'y a rien de mal à ce que la SEE appuie de grands projets à l'exportation. Chaque transaction importante a d'énormes retombées sur des entreprises canadiennes plus petites. C'est une réalité que les exportateurs doivent bénéficier d'un réseau très vaste pour obtenir les fournitures nécessaires à leurs transactions à l'exportation.

Nous estimons que l'année dernière, nos 2 000 clients directs ont traité avec 12 600 clients qui leur ont fourni divers services pour leurs transactions appuyées par la SEE; ils nous disent que plus de 90 p. 100 de ces fournisseurs étaient des PME. Pour reprendre mon exemple de la vente des wagons de métro, cette seule transaction a nécessité 900 fournisseurs.

Je veux parler d'un autre avantage intéressant: nous connaissons des entreprises qui se sont servies de leur expérience comme fournisseurs pour des transactions d'exportation pour se lancer elles-mêmes sur des marchés d'exportation.

En fait, je suis revenu d'Extrême-Orient la semaine dernière où j'ai eu l'occasion de visiter deux grands projets qui avaient été financés par la SEE. Une centrale électrique en Indonésie et une usine de pâte et papier en Thaïlande. J'ai été absolument émerveillé par la gamme de fournisseurs de matériaux qui représentaient les diverses régions du Canada et qui fournissaient des choses simples comme des panneaux ou des supports de câble ou de grosses ou petites machines. Ils représentaient toutes les régions du pays.

J'ai trouvé également intéressant,—et c'était très réconfortant pour moi qui avait participé à un de ces projets il y a 15 ans, lorsque j'œuvrais dans le secteur des exportations—de voir à quel point le matériel fourni là-bas fonctionnait bien. En fait il fonctionnait bien mais des pièces et éléments supplémentaires étaient toujours fournis pour l'expansion du projet. Il s'agit là d'un bon exemple d'un aspect qu'on oublie souvent quand on parle des retombées de ces importantes transactions et l'accès des compagnies canadiennes à ces marchés.

La SEE ne vient pas tout juste de découvrir les besoins des petits exportateurs. En 1985, nous avons été un des premiers organismes de crédit à l'exportation au monde à lancer une police d'assurance-crédit exclusivement pour les petites entreprises.

Nous avons commencé par une police simplifiée pour les entreprises exportant aux États-Unis, ce qui représente le marché le plus important pour nos fournisseurs canadiens, et nous avons continué dans ce sens quelques années plus tard en lançant une police pour les exportations dans le monde entier. L'année dernière, 1 040 de ces petites entreprises ont assuré 250 millions en ventes à l'exportation auprès de la SEE, soit environ le double d'il y a trois ans.

J'avais promis plus tôt d'expliquer pourquoi l'assurance-crédit à l'exportation est si importante pour les PME. La raison principale est que la grande majorité d'entre elles exportent en général des marchandises qui sont vendues selon des modalités

*[Text]**[Translation]*

days to pay. However, any time you extend credit you run the risk of not being paid and if you don't extend credit, the buyer will probably find someone else who will. So there is an important competitive element at play in this. That helps explain why 9 out of 10 of our 1,800 short-term insurance policies are SMEs.

Export credit insurance works in two ways. First, as I said earlier, it protects 90% of the losses due to non-payment by foreign buyers, and, secondly—and I would say just as important—banks are far more willing to lend, extend, or even increase a working line of credit against export receivables if they know that these export receivables are insured with EDC.

In a nutshell, credit insurance for many of our smaller customers is a very important working capital tool.

When we were in front of the Senate committee with regard to the regulations, a small exporter commented on the export policy:

When borrowing on our export receivables, the insurance provided by EDC has resulted in better financing conditions with our bank. Without our bank's recognition of our EDC insurance there are periods when our operating line of credit would be reduced by 30%.

So you can see, then, that our small business policy is not mere window-dressing for SMEs. It is a very essential and important tool.

Export financing tends to be of less importance to the majority of SMEs because fewer small firms are engaged in the more specialized capital goods field. That's a reality of life. Nevertheless—and I think here again it is important—half of our 100 or so export financing customers last year were small and medium-sized enterprises, which is why EDC has tried to become an innovator in the delivery and financing of services to SMEs.

In the early and mid-1980s we began to develop a more streamlined way of financing transactions than the highly labour intensive and costly way of one-off direct loans. So we developed some lines of credit programs whereby EDC establishes pools of credit with foreign banks that in turn provide convenient access to the local buyers of Canadian capital goods and services in that market.

In the spring of last year we ran a pilot program to deliver our Mexican lines of credit to Canadian exporters through our eight regional offices. This was a new thing we were trying to bring into our services. We didn't just change the delivery point. We streamlined our processes—the financial analysis we did on those transactions, our Canadian content assessment, and much more. We now routinely develop support letters to our customers under those lines of credit in three days or less.

de crédit à court terme, c'est-à-dire qu'elles accordent de 30 à 60 jours à leurs acheteurs pour payer. Cependant, chaque fois que vous accordez du crédit, vous courez le risque de ne pas être payé, mais si vous n'accordez pas de crédit, l'acheteur cherchera probablement quelqu'un qui lui accordera. La concurrence joue donc ici un rôle particulièrement important. Et c'est ce qui explique pourquoi 9 sur 10 des 1 800 titulaires de polices à court terme de la SEE sont des PME.

L'assurance-crédit à court terme a deux volets. Premièrement, comme je l'ai dit plus tôt, elle protège contre 90 p. 100 des sinistres attribuables au non-paiement des acheteurs étrangers et deuxièmement—et il s'agit là d'après moi de quelque chose de tout aussi important, les banques sont beaucoup plus prêtes à accorder, ou à augmenter, une ligne de crédit opérationnelle si elles savent que les créances de l'exportation sont assurées par la SEE.

En un mot, l'assurance-crédit est un outil très important sur le plan opérationnel pour nombre de nos petites clients.

Lorsque nous avons comparu devant le comité sénatorial pour discuter des règlements, un petit exportateur a fait le commentaire suivant sur la politique d'exportation:

Si nous devons emprunter sur nos créances à l'exportation, l'assurance que délivre la SEE nous permet d'obtenir de meilleures conditions de financement auprès de notre banque. Si notre banque ne reconnaissait pas l'assurance de la SEE, il y a des moments où notre ligne de crédit opérationnelle diminuerait de 30 p. 100.

Il est donc bien évident que notre police pour les petites entreprises n'est pas une simple vitrine pour les PME. Il s'agit d'un mécanisme important et en fait essentiel.

Le financement à l'exportation a en général moins d'importance pour la plupart des PME, étant donné qu'elles n'oeuvrent pas dans le secteur plus spécialisé des biens d'équipement. C'est un fait. Néanmoins—et je crois que c'est fort important—la moitié de la centaine de clients que nous avons servis l'année dernière en financement à l'exportation représentaient des PME; c'est la raison pour laquelle la SEE a essayé d'innover en matière de prestation de services de financement aux PME.

Au début des années quatre-vingts et par la suite, nous avons commencé à mettre en place des moyens plus simples pour financer les transactions que celui du prêt direct, averse de main-d'oeuvre. Nous avons ainsi créé notre programme de lignes de crédit, grâce auquel la SEE crée des ententes de crédit avec des banques étrangères qui, à leur tour, donne rapidement accès à des fonds aux acheteurs de biens d'équipement et de services canadiens dans leurs pays.

Au cours du printemps de l'année dernière, nous avons lancé un projet pilote pour que les exportateurs canadiens aient accès aux lignes de crédit mexicaines par l'intermédiaire de nos huit bureaux régionaux. Il s'agit d'un nouveau service que nous désirons ajouter à la gamme des services déjà offerts. Nous n'avons pas simplement changé le point de livraison. Nous avons simplifié le processus, l'analyse financière que nous faisons des transactions, l'évaluation de la teneur canadienne, et bien d'autres aspects. Nos clients reçoivent maintenant souvent des lettres d'appui concernant ces lignes de crédit en trois jours au plus.

[Texte]

The program is such a success that over the course of this year we are going to be rolling it out for all of our 40 lines of credit overseas.

You will recall that the Canadian Exporters' Association spoke very highly about this program during their brief to you.

The Chairman: Mr. Labbé, I wondered whether you would accept to conclude your opening statement here. There are some points that I think members have had an opportunity to become acquainted with. Maybe we could proceed right now to questions, or perhaps you could just touch on one or two of the other points.

Mr. Labbé: Just in winding down, there are a number of things we have done to help the SMEs, which, I think, is really the interest of this committee. In 1992 we improved our small business policy. We greatly simplified it. For example, we simplified the application form down to two pages, whereas it was eight before.

We can get this policy into action with the exporters within five days now. So we have done a lot of work in terms of improving our process to simplify that.

Another important thing is credit approvals. When an exporter has a policy, there are sometimes credit approvals you have to get over a certain limit. We have been able to reduce the time for those credit approvals from 11 days in 1990 to 4 days this last year, and sometimes a lot of them are being done within 24 hours.

• 1750

Another thing important to the SMEs is getting claim cheques paid out, because cash is important to the SMEs. Again, we used to take 30 to 45 days to do those things, and we're down to 13 days now. We've been working very hard at getting money back to our policyholders.

I referred this to the improvements we made on the lines of credit to Mexico. We're now getting disbursements out there in two and one-half days, which is one-third the time it took even three years ago.

There are a number of things we're doing. Numbers don't say everything, but you've heard a lot from the banks, chambers of commerce, and other organizations that are out actively educating, holding seminars, and doing those kinds of things. Our regional offices are actively engaged in all those activities, plus more.

Next week, we're starting something we do twice a year. We call them "Let's Talk Risk" workshops. We go around the country and bring in the exporters. We talk to them about what the risks and situations are in various countries. We give them a handbook, which I'll show you, with regard to our risk analysis for various countries. We're doing a lot of that. We're improving our business tremendously.

[Traduction]

Ce projet a connu un tel succès que nous allons l'appliquer cette année à l'ensemble des 40 lignes de crédit que nous avons établies à l'étranger.

Je vous rappelle que l'Association des exportateurs canadiens a beaucoup vanté ce programme lors de son exposé à votre comité.

Le président: Monsieur Labbé, pourriez-vous mettre fin maintenant à votre exposé. Je crois que les députés ont déjà eu l'occasion de se familiariser avec certaines de ces questions. Peut-être pourrions-nous passer maintenant à la période des questions à moins que vous ne désiriez aborder un ou deux autres petits points.

M. Labbé: Je termine. Nous avons fait plusieurs choses pour aider les PME, des choses que je suis convaincu intéresseront votre comité. En 1992 nous avons à nouveau amélioré notre police d'assurance pour les petites entreprises. Nous l'avons beaucoup simplifiée. Par exemple, la police ne comporte plus qu'une proposition de deux pages alors qu'on exigeait huit pages auparavant.

Elle peut de plus être mise en vigueur en moins de cinq jours. Nous avons donc beaucoup amélioré et simplifié notre processus.

Un autre aspect important est l'approbation des crédits. Lorsqu'un exportateur détient une police, il faut parfois obtenir une approbation de crédit au-dessus d'un certain montant. Nous avons pu réduire le délai de réponse pour les approbations de crédit de 11 jours en 1990 à 4 jours l'année dernière, et parfois même ces approbations se font en 24 heures.

Il est aussi important que les PME reçoivent leurs chèques d'indemnisation rapidement car les liquidités sont importantes pour elles. Autrefois, il nous fallait de 30 à 45 jours pour régler un sinistre, mais aujourd'hui il ne faut plus que 13 jours. Nous avons fait de gros efforts pour que nos titulaires de polices d'assurance reçoivent leur argent rapidement.

Je vous ai parlé des améliorations que nous avons apportées aux lignes de crédit mexicaines. Les versements se font désormais en deux jours et demi, soit le tiers du temps qu'il fallait il y a seulement trois ans.

Nous avons bien d'autres réalisations à notre compte. Les chiffres ne sont pas très éloquentes mais vous avez entendu le témoignage des représentants des banques, des chambres de commerce et d'autres organisations qui font oeuvre éducative auprès des PME, grâce à des séminaires et à d'autres activités. Nos bureaux régionaux s'emploient également à la même chose, et font encore davantage.

La semaine prochaine, nous allons faire une chose que nous faisons deux fois par an. Nous organisons des ateliers sur la façon de réduire les risques. Nous nous déplaçons aux quatre coins du Canada et nous invitons les exportateurs à nous rencontrer. Nous leur parlons des risques et des situations qui prévalent dans les divers pays. Nous leur donnons une brochure, et je vous la montrerai, pour les aider à analyser les risques que comportent les pays étrangers. Ce genre d'activité compte pour une bonne part dans notre travail. Nous procédons à des améliorations considérables.

[Text]

In concluding, I'd like to point out that as a TQM company, we've been very much engaged in trying to be a total-quality service and customer-satisfaction company. We do an annual survey of our customers. We don't do it ourselves. We farm it out to an outside consulting firm, and we get the data back in. We've gone out to ask customers consistently what it is we're doing right and wrong. We're getting lots of feedback.

The interesting thing about this, though, is that, on a scale of 10, our customer satisfaction is 8.3. What is more interesting, our SME customers find us more helpful and serviceable than the larger customers. They're at 8.4, while the larger customers are at 8.2, I guess it was. We're doing a lot of good things.

Are we doing everything? Is there more that can be done? Yes. Part of our mandate and commitment is to continually improve the types of services we're delivering to those SMEs.

The Chairman: Thank you, Mr. Labbé. I might point out that your definition of a small business, if I'm not mistaken, is one in which sales are less than \$5 million. You said medium-sized business is. . .

Mr. Labbé: It's \$5 million to \$25 million.

The Chairman: We had a number of meetings with the banks, and their definitions varied. Often, you're talking about sales, or a loan authority, of less than \$500,000 or less than \$1 million for small business. That, I believe, is considerably smaller than your small business loan.

Mr. Labbé: They're talking about loan authority, obviously. One of the biggest problems is coming to grips with the definition of what a small-or medium-sized enterprise is. You can look at it in terms of numbers of employees or the volume of sales. I believe the Department of Industry is working on similar—

The Chairman: Would you have that figure by the number of employees? Would you know that?

Mr. Labbé: I wouldn't know that, but roughly, depending on what sector they're in, with \$5 million, you're probably looking at 50 to 75 employees. That's what I would suspect today.

The Chairman: Okay. The point is that what you refer to as small business is perhaps considerably larger than what we have been talking about in some of our discussions up to now.

Mr. Mills: Mr. Labbé, as I listened to you today, I had two thoughts. My first thought was that this is a great story, but how do we get this story to all the small-business people out there who would now like to get into the export business? You mentioned you had 2,060 customers, and 1,700 of them are in small business, which is a high percentage. The fact of the matter is, we probably have about 200,000 or 300,000 people out there who would like to get into the exporting game because we're putting such an emphasis on it.

[Translation]

En terminant, je voudrais signaler que notre société a adopté la GQT et que nos activités sont axées sur un service de qualité totale pour donner entière satisfaction à nos clients. Nous faisons un sondage annuel auprès de nos clients et pour ce, nous faisons appel à une firme d'experts-conseils de l'extérieur qui nous fournit les résultats. Nous avons demandé à nos clients, d'année en année, de nous signaler ce que nous faisons de bien et de mal. On nous communique beaucoup d'information à cette occasion-là.

Il est intéressant de noter que nos clients nous ont donné une cote de satisfaction de 8,3 sur 10. Ce qui est encore plus intéressant, c'est que nos clients des PME nous trouvent plus utiles et d'un plus grand secours que les grandes entreprises. Nos clients qui sont des PME nous ont donné une cote de 8,4 sur 10 alors que les grandes entreprises ne nous ont donné que 8,2. C'est dire que nous faisons bien beaucoup de choses.

Est-ce que nous faisons tout ce qu'il faut? Pourrions-nous faire davantage? Bien sûr. Notre mandat exige que nous ne cessions d'améliorer le genre de service que nous offrons aux PME.

Le président: Merci, monsieur Labbé. Vous définissez comme petite entreprise, si j'ai bien compris, une entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions de dollars. Vous avez dit qu'une entreprise moyenne est. . .

M. Labbé: A un chiffre d'affaires entre 5 millions et 25 millions de dollars.

Le président: Nous avons rencontré à diverses reprises des représentants des banques et la définition qu'ils ont donnée n'était pas la même dans tous les cas. Très souvent, vous parlez de chiffre d'affaires ou d'autorisation de prêt, inférieurs à 500 000\$ ou de moins de 1 million de dollars dans le cas des petites entreprises. Ce montant est donc très inférieur au prêt que vous consentez aux petites entreprises.

M. Labbé: Il s'agit d'autorisation de prêt, manifestement. C'est un problème assez épineux que de tenter de définir précisément ce qu'est une petite entreprise ou une moyenne entreprise. On peut le faire en comptant le nombre d'employés ou bien à partir du chiffre d'affaires. Je pense que le ministère de l'Industrie est en train. . .

Le président: Connaissez-vous le nombre d'employés? Quel serait-il pour la PME?

M. Labbé: Je ne saurais vous dire, mais selon le secteur, avec un chiffre d'affaires de 5 millions de dollars, on peut compter sans doute entre 50 et 75 employés. Je pense que ce serait le cas.

Le président: Merci. Je voulais tout simplement faire remarquer que ce que vous considérez comme une petite entreprise est probablement une entreprise beaucoup plus grosse que celle dont il a été question dans nos discussions jusqu'à présent.

M. Mills: Monsieur Labbé, deux choses me sont venues à l'esprit en vous écoutant. Ce que vous nous avez raconté est fascinant et je me suis demandé comment on pourrait diffuser cela pour que les petites entreprises qui voudraient faire de l'exportation soient au courant? Vous avez parlé de vos 2 060 clients dont 1 700 sont des petites entreprises, ce qui représente un pourcentage élevé. Le fait est qu'il y a sans doute de 200 000 à 300 000 personnes qui aimeraient bien faire de l'exportation quand ce ne serait que parce qu'on en parle beaucoup.

[Texte]

That was my first thought. It's too bad we couldn't tell this story, not just here in committee and to maybe 100,000 people who will be watching it on the weekend, but to all Canadians, because it is a good-news story.

[Traduction]

Voilà la première chose qui m'est venue à l'esprit. Je trouve dommage que nous ne puissions pas faire part de ces bonnes nouvelles à bien d'autres Canadiens, outre ceux qui suivent nos délibérations ici même et les quelques 100 000 personnes qui en suivront la retransmission au cours du week-end.

• 1755

The second thought I had, Mr. Chairman, is that with this success Mr. Labbé's having with the EDC, maybe he should take over the job of being the Superintendent of Financial Institutions and use his expertise in the export banking area to try to move all the chartered banks and all other financial institutions into the realm in which the EDC has developed such expertise.

At any rate, I congratulate you. I think you've done a great job. I do want to ask you, how do we get your story out to the small person who really would like to be a part of this EDC experience? Right now, I would say that probably over 90% of our small exporters or people who are thinking about exporting don't know about you.

Mr. Labbé: I think there are two things there, Mr. Mills. One is that obviously we have to do better at getting the story out. There's a lot of churn. You mentioned 200,000 firms. We've looked at it and tried to get a handle on how many firms are actually actively engaged in export trade right now. It goes anywhere. People quote figures of 200,000 or 60,000. A lot of those firms are doing maybe \$50,000 a year maximum on a transaction-by-transaction basis. They're in and out. It's going to be very hard to service those.

If you work down towards even the 20,000 other firms that we're talking about right now, there are a lot of those firms engaged in international trade and would certainly benefit from the insurance program. We've been struggling with that within the corporation and the simplification we have made to our policies is a step but certainly is not enough.

As you know, we will be meeting with the banks and the Minister of Finance and the Minister for International Trade on Friday. How we reach all those things is one of the issues that is on the table. We have a few ideas we'd like to bounce around with the banks. I'm not at liberty to discuss them right now because I think we have to bounce them and see how feasible they are, but it's certainly the biggest challenge we have.

The other thing is we honestly lose money on the small business part of the business. What we have to try to figure out is how we can simplify those processes, how we can simplify the cost and provide greater cover so that there's more security and more assurance with regard to the risks involved and less paperwork for the exporters themselves.

There's a fair amount of burden around an export policy. You have to make your declarations. You have to pay your premiums. It's not something that's second nature to the smaller enterprises. That's the challenge we're grappling with right now.

Monsieur le président, en écoutant M. Labbé j'ai aussi songé qu'étant donné le succès que connaissait la SEE sous sa houlette, il devrait envisager de devenir surintendant des institutions financières afin de faire profiter le secteur bancaire de ses compétences pour que toutes les banques à charte et les autres institutions financières aient le même niveau de performance que la SEE.

De toute façon, je vous félicite. Je pense que vous avez fait un travail incomparable. Je vous pose la question: comment faire passer le message aux petits entrepreneurs qui voudraient vraiment profiter des bienfaits que représente la SEE? Actuellement, près de 90 p. 100 de nos petits exportateurs ou de ceux qui envisagent d'exporter ne connaissent pas votre existence.

M. Labbé: Monsieur Mills, deux choses. D'une part, nous devons évidemment faire plus d'efforts pour nous faire connaître. Il y a un foisonnement et vous avez parlé de 200 000 firmes. Nous avons étudié la situation afin d'évaluer le nombre d'entreprises qui s'adonnaient activement à des activités d'exportation en ce moment. C'est complètement farfelu. D'aucuns vous diront qu'il y en a 200 000 et d'autres 60 000. Beaucoup de ces entreprises ne réalisent que 50 000\$ de bénéfice par an, transaction après transaction. Elles surgissent pour disparaître tout de suite après. Nous aurons beaucoup de mal à servir ces entreprises-là.

Si on s'en tient au 20 000 autres dont nous parlons en l'occurrence, on peut dire que beaucoup s'adonnent au commerce international et profiteraient certainement de notre programme d'assurance. À la société, nous avons beaucoup réfléchi à cette question et on peut dire que la simplification de nos plans d'action est un pas dans la bonne direction, mais cela ne suffit certainement pas.

Vous le savez, nous allons rencontrer le représentant des banques et le ministre des Finances de même que le ministre du Commerce international, vendredi. Comment aborder tous ces facteurs est une des questions dont nous parlerons. Nous avons quelques bonnes idées à présenter aux banques. Je ne peux pas en parler maintenant car il faut tout d'abord que je les leur expose afin de voir si elles sont réalisables, et c'est certainement notre plus gros défi.

Il faut aussi dire en toute honnêteté que nous perdons de l'argent quand nous faisons affaire avec des petites entreprises. Il faut essayer de trouver le moyen de simplifier les processus, de réduire le coût, d'assurer une plus grande protection afin d'accroître la sécurité que nous offrons, d'offrir une assurance plus solide face aux risques en supprimant au maximum la paperasserie que cela impose aux exportateurs eux-mêmes.

En effet, une police d'assurance à l'exportation entraîne tout un processus d'écriture. Il faut faire les déclarations, verser les primes, et ce ne sont pas des choses auxquelles les petites entreprises sont habituées. Voilà donc un aspect auquel nous nous attaquons en ce moment.

[Text]

I think we have a few options and I hope to see them develop and hopefully come to fruition over the next few months.

Mr. Mills: Do the banks refer customers to you?

Mr. Labbé: They refer customers to us, and honestly we have done some things jointly with the banks, not so much on the SME side because we have been working with the banks on the loan side. On the SME side there are a lot of customers buying small policies who have been referred to us by the banks because they want the cover on the receivables so that they can extend the credit.

We also hear that the banks extend different levels of credit on those receivables. Some go at 50%. Some go at 90%. Those are issues we'll have to discuss with the banks as well to try to figure out how we can improve that.

Mr. Mills: Thank you. I would like to share my time with Mr. Zed.

Mr. Zed: Thank you for coming, gentlemen. We've been looking forward to having you here and I have been looking forward to having you here to discuss the issue of working capital guarantee.

You, no doubt, have heard the exporting association and are familiar with the American experience with Eximbank document. I was wondering if you could document in detail for us how we might look at making some changes.

For example, Mr. Kluge, I believe, from the Canadian Imperial Bank of Commerce, made the suggestion that perhaps using the Small Businesses Loans Act there could be something attached to it for exporting. I know there are potentially huge risks to that and I'd like to hear your analysis of that.

• 1800

Mr. Labbé: I think there are a couple of issues here on the table with regard to the working capital guarantee. The working capital guarantee is much broader, obviously, than what we're talking about with regard to export receivables because that's only a small part of the money that goes to working capital.

I guess it all depends on what it is you're trying to achieve. If you're really trying to achieve a very broad, secure base of working capital guarantee and you want to extend the SBLA through the banks, it's a way of doing it. It can be very costly. It's a very different type of risk situation and the FISC could be on the line for a lot of money.

If it's trying to help exporters with their export contracts and a guarantee with regard to the working capital required to fulfill that contract, it's a different situation.

In both cases, if you're dealing just with the SMEs, the banks certainly are better equipped to be able to deliver that type of a project, I believe, than we would be. When we had our own working capital guarantee, our pre-shipment guarantee that we were talking about, there was some discussion as to whether we should be delivering it directly or delivering it through the banks. At the end of the day we were talking really about the size of enterprises and the size of transactions. That has not been worked out yet, but there are those two possibilities.

[Translation]

Je pense pouvoir fournir quelques idées, qui feront leur chemin et qui aboutiront à des résultats d'ici quelques mois.

M. Mills: Les banques vous envoient-elles des clients?

M. Labbé: Elles le font et à la vérité, nous avons travaillé conjointement avec les banques, pas autant du côté de la PME parce que nous avons travaillé avec les banques pour l'octroi de prêts. Au niveau des PME, beaucoup de nos clients achètent de petites polices et ce sont les banques qui nous les avaient recommandé parce qu'elles voulaient assurer les créances ce qui leur permettait ensuite d'accorder davantage de crédit.

Nous savons par ailleurs que les banques consentent divers niveaux de crédit sur ces créances. Certaines vont jusqu'à 50 p. 100 et d'autres, 90 p. 100. Ce sont des questions que nous voulons aborder avec les banques pour tâcher d'améliorer les choses de ce côté-là.

M. Mills: Merci. Je voudrais partager mon temps avec M. Zed.

M. Zed: Merci d'être venu, messieurs. Nous vous attendions avec impatience car je me réjouissais à l'idée de discuter avec vous de la question de la garantie du fonds de roulement.

Vous avez certainement entendu parler de l'association des exportateurs et vous connaissez sûrement l'expérience américaine dans le cas du document Eximbank. Pouvez-vous nous donner des détails sur la façon dont nous pourrions apporter certaines modifications.

Par exemple, M. Kluge, si je ne m'abuse, de la Banque canadienne impériale de commerce a proposé que nous ayons recours aux dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises où nous pourrions insérer des dispositions qui concerneraient l'exportation. Je me rends compte des énormes risques potentiels et voilà pourquoi je voudrais recueillir votre avis.

M. Labbé: Il y a deux ou trois aspects dont on est en train de discuter à propos de la garantie du fonds de roulement. De toute évidence, la garantie des fonds de roulement va beaucoup plus loin que la garantie des créances sur les biens d'exportation parce que seule une petite fraction de l'argent sert au fonds de roulement.

Il faut se demander ce que l'on cherche à accomplir. Si le but est vraiment d'obtenir la meilleure garantie pour le fonds de roulement, on peut prévoir à cet effet des dispositions dans la loi sur les prêts aux petites entreprises, en faisant intervenir les banques. Ce serait un moyen d'y parvenir. Cela peut être très coûteux. Les risques dans ce cas-là sont très différents et le surintendant des institutions financières du Canada pourrait avoir de grosses sommes à régler.

Si l'on veut avant tout aider les exportateurs à exécuter leur contrat d'exportation en garantissant leurs fonds de roulement, c'est autre chose.

Dans les deux cas, si l'on s'en tient uniquement à la PME, les banques sont certainement mieux en mesure que nous de s'occuper de cela. Quand nous garantissons le fonds de roulement, car nous parlons ici de garanties avant l'expédition, on se demandait s'il valait mieux qu'on s'en occupe nous-mêmes ou qu'on passe par les banques. Au bout du compte, c'était une question de taille de l'entreprise et d'importance des transactions. Les deux possibilités existent mais l'on n'a pas encore choisi.

[Texte]

Mr. Zed: I guess basically we're moving into globalization—

Mr. Labbé: We definitely are.

Mr. Zed: —very dramatically. You folks have the experience and the banks have the delivery mechanism, so it strikes me that there has to be a balance.

One of the concerns I have as an Atlantic Canadian follows on something Mr. Mills said. I know you have an office, I think it's in Halifax. But as you know, Halifax is a long way from St. John's, Newfoundland, or from Saint John, New Brunswick. It goes back to the simple question on how do you deliver, not just with working capital, but a lot of your other programs. So working together with banks, which have the delivery mechanism in place, is something that I think would be very worthwhile for you to continue to explore. I'd like your reaction to that.

Mr. Labbé: We are continuing to explore that. It's certainly something that's on the table. If you look at the expertise of the Export Development Corporation, basically our core competency is really to assess and to manage foreign risk. That's where our strength is. I know we wouldn't be very good at trying to manage the risk of a manufacturing enterprise in Canada, dealing not only with its export receivables but with all of the other elements of working capital they have to engage in. I was quite frank with the banks at the beginning of that. It's certainly an area where they are much closer to the customer, much closer to the client, and perhaps there are some things they can do.

We have to try to sort out what is the export portion, which is what we can do, and what is the other requirement. Sometimes, quite frankly, I think that the other requirement is probably much greater, much larger in terms of volume, than the export portion of what we're talking about.

Mr. Zed: I have one short last question on a completely unrelated subject, the Export Development Corporation. You are mandated, of course, to be financially self-supporting. I wonder whether that is constraining you. This may be an awkward question but I'm curious from a public policy point of view: Should you be making money and should you in fact just be neutral? Did you not make net \$41 million last year? Is that about right?

Mr. Labbé: Yes. Let me step back. We are mandated to be self-supporting and we are self-supporting. If we have higher risks that we find are very difficult for us to assume, we do have a safety valve in what we call the Canada account. If the risk is too great, we can always turn to the government and say, listen, this, from a pure business risk point of view, is not one that we can safely assume, but if you think it's worthwhile to do we can go to the Canada account. The Canada account is for that.

With regard to the profitability of the corporation, the only thing that I said when I came into the corporation was that we have an \$800 million capital base and we're trying to be self-sufficient. We're not making a lot of money, but we should at

[Traduction]

M. Zed: Je suppose que l'on s'en va vers la globalisation. . .

M. Labbé: Indéniablement.

M. Zed: . . . de façon très spectaculaire. Chez vous, vous réunissez des experts et les banques ont les mécanismes pour la prestation des services. Il me semble qu'il faut un équilibre.

Je suis de l'Atlantique et il m'est venu une inquiétude après avoir entendu ce que M. Mills a dit. Je sais que vous avez un bureau à Halifax mais, et vous le savez, Halifax est loin de St. John's et de Saint-Jean au Nouveau-Brunswick. J'en reviens à une question toute simple: comment servez-vous vos clients, pas seulement pour le fonds de roulement mais aussi pour quantité d'autres programmes. Ainsi, travailler de concert avec les banques qui ont des mécanismes de prestations sur place serait sans doute une idée qu'il vaudrait la peine de poursuivre. Qu'en dites-vous?

M. Labbé: Nous ne cessons pas d'y penser. C'est certainement une possibilité. À la Société pour l'expansion des exportations, nous avons des experts, mais essentiellement ils savent évaluer le risque que comporte une transaction à l'étranger et ils savent gérer ce risque c'est ce qui fait notre force. Je sais que nous ne vaudrions pas cher si nous essayions de gérer le risque d'une entreprise comme Menna au Canada, car il y a non seulement les créances à l'exportation mais également tous les autres éléments du fonds de roulement auxquels il faudrait voir. Dès le départ, j'ai été très franc avec les banques. Elles sont certainement beaucoup plus près du client que nous et leur intervention pourrait sans doute être bénéfique.

Il faut donc démêler ce qui est exportations du reste, des besoins par ailleurs. À la vérité, ces besoins sont probablement beaucoup plus grands, disproportionnés par rapport aux activités d'exportations qui sont notre domaine.

M. Zed: J'ai une dernière question concernant la Société pour l'expansion des exportations. On exige de vous l'autonomie financière je me demandais si cela vous imposait des contraintes. Si je pose la question, c'est parce que sous l'angle de l'intérêt public cela m'intéresse: en effet, on peut se demander si on devrait exiger que vous réalisiez des bénéfices ou si vous pourriez en fait vous contenter de faire vos frais? N'avez-vous pas réalisé 41 millions de dollars de bénéfices? C'est cela, n'est-ce pas?

M. Labbé: C'est juste. Permettez-moi de revenir en arrière. Notre mandat exige que nous soyons autonomes financièrement et nous le sommes. Si nous faisons face à des risques plus lourds que nous trouvons difficile d'assumer, nous pouvons compter sur une soupape de sécurité au compte dit du Canada. Si le risque est trop élevé, nous avons le loisir de nous adresser au gouvernement en expliquant le risque commercial qu'une transaction comporte, la difficulté qu'elle présente pour nous, et si le gouvernement estime qu'il faut quand même que nous nous engagions, nous pouvons compter sur le compte du Canada. C'est à cela qu'il sert.

À propos de la rentabilité de la société, maintenant je me suis borné à dire quand je suis entré en fonctions à la société, que nous avions un capital de 800 millions de dollars et nous faisons de notre mieux pour être autonomes. Nous n'avons pas

[Text]

least be making over time the rate of inflation on that capital base. If we don't do that we're actually losing money and we're hampering our ability to support the exporter to the same tune from year to year.

We've been privileged the last couple of years because we've been at down-market in terms of interest rates. What happens is that our interest costs drop faster than the loans that we have contracted out, so there is a bit of cushion that we're benefited from now. We're at the bottom. As a matter of fact, we're going up to the other end and we may be faced with a different situation. Even at 3% inflation, you'd be looking at \$24 million. So we're not out of line and it's not what's driving us.

• 1805

I don't think any exporters have lost deals, and we certainly don't intend to have any exporters lose them, because our financing was not competitive. As a matter of fact, in all of the consensus markets, which are the second-tier countries, if you want, that are borrowing, there's a sort of international agreement as to which rate of interest we have to lend at. Those rates of interest right now are very close to our borrowing costs, yet we're doing that because it's what we have to do to help support Canadian exporters.

Mr. Zed: I'd like to thank my colleague for extending the courtesy to us from the Bloc.

M. Péloquin: M. Labbé, dans son rapport annuel pour 1993, la SEE a annoncé son intention d'étendre davantage ses services aux petites entreprises. Quel nouveau programme la Société a-t-elle annoncé pour 1994?

M. Labbé: Il y a un certain nombre d'éléments que j'ai essayé de couvrir dans mes notes d'ouverture. Avec les nouveaux règlements, j'ai l'impression que le programme le plus intéressant pour la PME sera la possibilité de couvrir, d'assurer les recevables domestiques aussi bien que les recevables internationaux pour les exportateurs car il y a une limite à cette couverture. Cette couverture assurera à la Banque une meilleure sécurité pour les lignes de crédit que la banque avance aux entreprises. C'est la première chose.

La deuxième, ce sont les améliorations que nous apportons aux lignes de crédit que nous avons avec les banques étrangères et qui permettent aux PME d'accéder ces lignes de crédit pour des sommes de 50 000\$ et plus. Ce ne sont pas des grosses sommes, mais ce sont des sommes qui sont finançables plutôt que d'être obligés de payer comptant ou dans 30 ou 60 jours. C'est un autre avantage.

Dans la question des communications, il y a une foule de choses que nous faisons pour essayer d'informer les exportateurs canadiens, de leur donner la connaissance que nous avons de certains marchés et sur les risques et les façons d'y accéder. Nous avons un programme d'information plus important cette année que l'année dernière.

M. Péloquin: Les petites entreprises représentent maintenant quelque chose comme 82 p. 100 de votre clientèle? Dans quelle mesure la Société croit-elle pouvoir accroître ce pourcentage?

[Translation]

de gros bénéfices, mais à long terme, nous devrions pouvoir obtenir, sur ce capital, un rendement égal au taux d'inflation. À défaut de cela, nous subirions une perte, et nos possibilités d'aider les exportateurs dans la même mesure, bon an mal an, en souffriraient.

Nous avons la chance depuis quelques années de profiter de taux d'intérêts à la baisse. Parce qu'il nous en coûte moins cher en intérêts pour les prêts que nous avons déjà consentis, nous pouvons nous constituer un petit coussin dont nous profitons en ce moment. Tout va bien pour l'instant pendant que les taux sont à la baisse mais en fait, au fur et à mesure qu'ils remonteront, nous ferons face à une situation bien différente. Même avec un taux d'inflation de 3 p. 100, le chiffre serait de 24 millions de dollars. Donc, nos bénéfices ne sont pas excessifs, et ce n'est pas ça qui nous motive.

Que je sache, il n'y a pas d'exportateurs qui ont perdu des contrats parce que notre financement n'était pas compétitif. Et nous ne voulons certainement pas qu'à l'avenir des exportateurs perdent des contrats pour cette raison. En fait, dans tous les pays adhérant au consensus, ce sont les pays de deuxième rang, si vous voulez, qui empruntent, il existe une sorte d'entente internationale quant aux taux d'intérêt obligatoires pour les emprunts. À l'heure actuelle, ces taux d'intérêt sont très proches de nos coûts d'emprunt, mais nous le faisons quand même car il le faut pour venir en aide aux exportateurs canadiens.

M. Zed: Je tiens à remercier mon collègue du Bloc de son amabilité.

Mr. Péloquin: Mr. Labbé, in its 1993 annual report, the EDC stated its intention to further expand its services to small businesses. What new program did the Corporation announce for 1994?

Mr. Labbé: I tried to cover a number of these points in my opening remarks. With the new regulations, I think the most attractive program for SMEs will be the one that ensures domestic receivables for exporters as well as international receivables, because there is a limit on this type of coverage. This insurance will give banks more security with respect to the lines of credit they give companies. That is the first point.

The second is that we have improved the lines of credit we have with foreign banks. SMEs can have access to lines of credit for amounts of \$50,000 and more. These are not large amounts of money, but companies can finance them, rather than being required to pay cash in 30 days or 60 days. That is another benefit.

In the area of communications, there is a host of things we are doing to try to inform Canadian exporters, to pass on what we know about some markets, the risks involved, and the way to gain access to them. We have a more extensive information program this year than we had last year.

Mr. Péloquin: Do small businesses now account for something like 82% of your clientele? By how much does the Corporation think it can increase this percentage?

[Texte]

M. Labbé: Je crois que nous nous sommes engagés à accroître ce nombre de clients des PME car j'ai l'impression qu'il y a beaucoup d'entreprises canadiennes qui ne se sont pas engagées suffisamment dans l'exportation et elles auraient avantage à le faire. Non seulement il y a des avantages, mais c'est une nécessité à l'heure actuelle car elles sont dans un marché global. Donc, nous avons un programme pour essayer de rejoindre un plus grand nombre de ces entreprises.

Le problème auquel nous faisons face, et c'est un problème qui est abordé par votre Comité, c'est que pour aller chercher chacune des petites entreprises, c'est très coûteux. Leur demande n'est généralement pas énorme car elles font une ou deux transactions par année, de petites transactions. C'est un programme d'assurances qu'il leur faut beaucoup plus qu'un programme de financement. C'est le défi que nous avons et que nous essayons de résoudre à l'intérieur de la boîte. Nous allons discuter de cela vendredi avec les autres banques lors d'une réunion à laquelle nous allons discuter de moyens pour mieux répondre aux besoins de ces clients.

M. Péloquin: Le soutien aux petites entreprises exportatrices comporte-t-il des difficultés plus spécifiques?

M. Labbé: Vous voulez dire de notre point de vue.

M. Péloquin: Oui.

M. Labbé: Il est certain que la PME, et surtout les petites entreprises, parlons des petites entreprises, sont généralement moins bien formées dans les disciplines qu'il faut pour pouvoir exporter. C'est l'un des malaises que nous avons ici au Canada et que moi, j'ai éprouvé lorsque j'étais un exportateur car, en fait, j'étais un genre de *broker*, je rassemblais des produits d'une foule de PME. Ce qui manque souvent dans les très petites entreprises, c'est vraiment la connaissance, la discipline dans les choses très fondamentales telles que la documentation, l'emballage, l'expédition, etc., choses qui lorsqu'elles accrochent à la frontière, posent des problèmes sérieux et pour l'exportateur et pour l'acheteur étranger.

[Traduction]

Mr. Labbé: I believe we are committed to increasing the number of SME clients we have, because, in my view, many Canadian firms do not export enough, and it would be in their interest to do so. Not only is it advantageous, it is becoming necessary at the moment, because these businesses are part of a global market. Consequently, we have a program to try to reach more companies of this type.

The problem we face, and it is one that your committee is studying, is that it is very costly to reach each of these small companies. Their demand is generally not very large, because they may have one or two small international deals a year. What they need is an insurance program, much more than a financing program. That is the challenge we face, and we are trying to solve it in-house. We will be discussing it on Friday at a meeting with other banks, during which we are going to discuss ways of better meeting our clients' needs.

Mr. Péloquin: Are there any more specific difficulties involved in supporting small companies involved in exports?

Mr. Labbé: You mean from our point of view?

Mr. Péloquin: Yes.

Mr. Labbé: There's no doubt that SMEs, particularly small businesses, let us speak here about small businesses, generally have less expertise in the disciplines required for export purposes. This is one of the problems we have here in Canada and that I experienced when I was an exporter. I was actually a sort of broker, because I assembled the products of a number of SMEs. What very small businesses often lack is knowledge in such fundamental areas as documentation, packaging, shipping and so forth. These are the types of things that can cause serious problems at the border, both for the exporter and for the foreign buyer.

● 1810

On parle beaucoup d'information, d'éducation et c'est un domaine, si on veut vraiment être des joueurs dans le marché international, où nous avons une obligation collective d'aller chercher ces expertises et de pouvoir manoeuvrer et agir sur le marché international avec la discipline qu'il faut car les concurrents le font.

Je sais que le programme de formation de la Chambre de commerce est très nécessaire et il fait beaucoup de progrès. On contribue à ce programme et, selon moi, c'est une discipline absolument nécessaire.

Mr. Ianno: Thank you very much for coming before us and giving us some insight in terms of your good work.

How many of your 1,700 small and medium-sized businesses, which you classify as having \$25 million or less in sales, are small businesses of \$1 million or less?

There's a lot of talk about information and education, and if we really want to be players on the international market, this is an area in which we have a collective obligation to seek out this expertise so that we can function in the international market with the necessary discipline, because this is what our competitors are doing.

I know that the Chamber of Commerce training program is very necessary and is making a great deal of progress. We are contributing to this program, and I think it is absolutely necessary.

M. Ianno: Je vous remercie beaucoup d'être venu témoigner devant nous pour nous donner une idée de l'excellent travail que vous accomplissez.

Combien parmi vos 1 700 petites et moyennes entreprises, qui selon votre définition font un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars au plus, sont des petites entreprises avec un chiffre d'affaires d'au plus un million de dollars?

[Text]

Mr. Labbé: I don't have the figures for \$1 million or less, because our threshold is \$5 million or less. But if you're going to ask me for the \$5-million-or-less customers, 63% of them are small customers on the insurance side.

Mr. Ianno: What's the other side?

Mr. Labbé: If you looked at the whole business, then that number would drop to 59% of small customers, under \$5 million of sales.

Mr. Ianno: How did you arrive at the \$5-million mark, when, as the chairman indicated earlier, even the banks are using \$1 million? One might use \$5 million as a threshold, but most of them are using \$1 million and below.

Mr. Labbé: We've grappled with that, quite frankly. We haven't been able to find a common definition of what an SME is. We've looked at what we're doing. We've looked at what the Department of Industry was doing. I think we inspired ourselves from Statistics Canada, and basically we've drawn the line on some Statistics Canada documentation that said that a small enterprise is below \$5 million and a medium-sized enterprise is up to \$25 million. But there's no religion in that.

Mr. Ianno: Is it possible to get us the information on the \$1 million or less, in terms of how many businesses out of the 1,700 you are servicing are underneath that?

Mr. Labbé: That are under \$1 million?

Can we get that?

Mr. Rolfe Cooke (Vice-President, Financial Services, Ontario Region, Export Development Corporation): We could try to get that information. If we can, we'll supply it to the committee. The difficulty is that on some of our policy holders who took out insurance maybe two or three years ago we might not have current information.

Mr. Ianno: That's fine. I don't want to create a lot of work.

Mr. Cooke: We could try to give you a ballpark figure.

Mr. Ianno: Yes. That's all I want. Thank you.

Mr. Labbé: Because the driving force with us often is not so much the size of the enterprise as the volume of exports, which is a different measure altogether.

Mr. Ianno: When you're meeting the banks on Friday, I hope that you do not ignore the possibility of a good delivery system, which is the FBDB, which has many locations to add to your eight regional offices. I'm sure that it can offer the kind of service that's required, without having to reinvent the wheel, considering that your insight can be used extensively in the decision-making process.

The other interesting point that came was that the banks and small businesses go to you to cover the bank. Is my understanding correct?

[Translation]

M. Labbé: Je n'ai pas les chiffres pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires d'au plus un million de dollars, car notre seuil est de cinq millions de dollars maximum. Mais pour ce qui est de ces derniers, ils représentent 63 p. 100 de nos clients du côté des assurances.

M. Ianno: Quel est l'autre côté de vos activités?

M. Labbé: Si l'on considère toutes nos activités, les petites compagnies faisant un chiffre d'affaires de moins de cinq millions de dollars représentent 59 p. 100 de nos clients.

M. Ianno: Comment avez-vous choisi le seuil de cinq millions de dollars, alors que, comme le président l'a dit auparavant, même les banques utilisent un chiffre d'un million de dollars? La plupart des institutions ont un seuil d'un million de dollars et moins.

M. Labbé: Je vous dis en toute franchise que nous nous sommes débattus avec ce problème. Nous n'avons pas pu trouver une définition commune de ce que c'est un PME. Nous avons examiné nos critères et ceux du ministère de l'Industrie. Je pense que nous nous sommes inspirés de la définition de Statistiques Canada selon laquelle une petite entreprise est une entreprise que fait un chiffre d'affaires de moins de cinq millions de dollars. Pour l'entreprise moyenne le chiffre d'affaires varie entre 5 et 25 millions de dollars. Mais on n'est pas dogmatique là-dessus.

M. Ianno: Est-ce que vous pourriez nous dire combien parmi les 1 700 entreprises auxquelles vous offrez des services, ont un chiffre d'affaires inférieur à un million de dollars?

M. Labbé: Inférieur à un million de dollars?

Est-ce qu'on peut obtenir cela?

M. Rolfe Cooke (Vice-président, Services financiers, région de l'Ontario, Société pour l'expansion des exportations): Nous pouvons essayer d'obtenir cette donnée. Si c'est possible, nous la communiquerons au comité. Le problème c'est qu'il se peut qu'on n'ait pas de renseignements à jour dans le cas de certaines de nos détenteurs de police qui ont acheté des polices d'assurance il y a peut-être deux ou trois ans.

M. Ianno: C'est très bien. Je ne veux pas vous donner beaucoup de travail.

M. Cooke: Nous pourrions essayer de vous donner un chiffre approximatif.

M. Ianno: Oui. C'est tout ce que je veux avoir. Merci.

M. Labbé: Chez nous, ce qui compte surtout ce n'est pas tellement l'importance de l'industrie mais plutôt le volume des exportations. C'est une mesure tout à fait différente.

M. Ianno: Lors de votre réunion avec les banques vendredi, j'espère que vous n'oublierez pas de parler d'un excellent service, la BFD, qui se trouve à bien des endroits, en plus de vos huit bureaux régionaux. Je suis sûr que la Banque fédérale de développement pourrait offrir le genre de service qui est nécessaire, sans avoir à réinventer la roue, étant donné que l'on peut mettre à contribution vos connaissances dans le processus de prise de décision.

Un autre élément intéressant qui ressort de votre témoignage c'est que les banques et les petites entreprises s'adressent à vous pour donner des garanties à la banque. Ai-je bien compris?

[Texte]

Mr. Labbé: Basically. If they're extending a line of credit to a small business who is exporting and part of the security they have are its foreign receivables, then they would like to have them insured. So they refer them to us.

Mr. Ianno: So the banks have double coverage in effect: that plus the collateral they use on the lines, and whatever else.

Mr. Labbé: It's not necessarily double coverage. It's greater security on that part. It's something that they can't usually access or secure very directly, because it's a foreign receivable. The banks are not operating in the foreign jurisdiction, so what they have is the guarantee of the corporation.

Mr. Ianno: It depends. Most banks seem to be getting into the foreign jurisdictions.

Mr. Labbé: Yes, but they're not operating banks. There's a difference there.

Mr. Ianno: What is the cost, generally, for insurance? How do you rate that?

Mr. Labbé: We often rate insurance cost basically on risk, on the performance of the exporter, on the risk that's perceived on the buyer and on the country. So there are different levels.

We're not alone. Every export credit agency or insurer will look at what the risk is, and the risk may vary by country. It may vary depending on whether it's a sovereign buyer or a private company in a foreign jurisdiction, or it may vary depending on the creditworthiness of that buyer.

Mr. Ianno: You mentioned earlier that the small businesses are a little bit riskier in your participation.

• 1815

Mr. Labbé: They are less capable. If you have a large enterprise, there's a bit of work that has to be done with the administration of an export credit insurance policy. Sometimes in the smaller enterprises they omit certain things or forget to do certain things.

Mr. Ianno: Is that also forgetting to report to you or forgetting—

Mr. Labbé: Forgetting to report, forgetting to pay the premium, forgetting to get a clearance sometimes on a buyer above a certain threshold and that kind of thing.

Mr. Ianno: I see. So they don't—

Mr. Labbé: Basically, the credit insurance policy is a reinforcement of the credit management within an enterprise—

Mr. Ianno: They still have to manage.

Mr. Labbé: Yes, they still have to manage.

Mr. Ianno: What are the banks doing right now other than suggesting that you cover some of the loans or the exports with the insurance? What can you see them doing in the future without putting a lot of onus on you?

[Traduction]

M. Labbé: C'est à peu près cela. Si les banques donnent une ligne de crédit à une petite entreprise exportatrice, et si une partie des garanties sont ses créances étrangères, la banque voudra qu'elles soient assurées. Donc elles nous la renvoient.

M. Ianno: Donc les banques ont une double protection: celle accordée par la SEE, en plus des garanties qu'elles obtiennent sur les lignes de crédit, etc.

M. Labbé: Il ne s'agit pas forcément d'une protection double. Il s'agit d'une plus grande sécurité. Dans le cas d'une étrangère, en général les banques n'ont pas d'accès direct. Les banques ne fonctionnent pas dans un pays étranger, donc elles obtiennent une garantie de la société.

M. Ianno: Cela dépend. La plupart des banques semblent commencer à travailler à l'étranger.

M. Labbé: Oui, mais ce ne sont pas des banques opérationnelles. C'est différent.

M. Ianno: Quel est le coût de l'assurance d'une façon générale? Comment l'évaluez-vous?

M. Labbé: Souvent nous évaluons le coût de l'assurance en fonction du risque, selon la performance de l'exportateur, et selon le risque que représente l'acheteur et le pays en question. Donc il y a des niveaux différents.

Nous ne sommes pas les seuls à fonctionner de cette façon. Chaque agence de crédit à l'exportation ou chaque compagnie d'assurance va examiner le risque, et le risque peut varier selon les pays. Le risque peut varier selon qu'il s'agit d'un acheteur souverain ou d'une société privée dans un pays étranger, ou bien il peut varier selon la réputation de solvabilité de l'acheteur.

M. Ianno: Vous avez dit auparavant que vous jugez que les petites entreprises présentent plus de risques.

M. Labbé: Les petites entreprises ont moins de compétences. Dans le cas d'une grande entreprise, il faut faire un peu de travail avec l'administration d'une politique d'assurance de crédit à l'exportation. Parfois les petites entreprises omettent ou oublient de faire certaines choses.

M. Ianno: Est-ce qu'elles oublient également de vous faire rapport ou... .

M. Labbé: Elles oublient de nous faire rapport, elles oublient de payer la prime, elles oublient parfois d'obtenir l'autorisation dans le cas d'un acheteur qui dépasse un certain seuil, etc.

M. Ianno: Ah bon. Donc elles ne... .

M. Labbé: Essentiellement, la police d'assurance-crédit renforce la gestion du crédit au sein d'une entreprise... .

M. Ianno: L'entreprise doit toujours s'occuper de la gestion.

M. Labbé: Oui.

M. Ianno: Que font les banques à l'heure actuelle? On sait qu'elles vous demandent de protéger certains prêts ou exportations au moyen d'une assurance. D'après-vous, qu'est-ce qu'elles pourraient faire à l'avenir sans trop accroître votre responsabilité?

[Text]

Mr. Labbé: We've had some very good relationships with some of the banks. The banks are different, depending on the country they are talking about. We have done co-lending with banks. We have taken on some large loans where we've taken a portion of the loan and the bank has taken a portion of the loan and we've co-lent on certain things. The banks have been involved in some of the project financing we've been doing. There are a variety of things we're doing with the bank.

If we're going to be working with the banks, we would like to be able to leverage. What they bring to the party should be in addition to what it is we're doing. If we're just providing a guarantee for something we would be doing anyway, we're not either increasing our own capacity or Canada's capacity to support exports, and as a matter of fact, we actually may be adding to the costs. So that's no value added. The message we have given to the banks—and most of the banks have accepted it, quite frankly—is that if we're going to work together, we'll do things and you'll do things and let's see how we can leverage our respective forces so that we can do more for the Canadian exporter.

The Chairman: Thank you very much.

M. Pélouquin: Des témoins ont dit au Comité que le coût des assurances offertes par la SEE excède parfois celui des polices équivalentes dans le secteur privé. Comment vos primes se comparent-elles à celles que l'on retrouve dans le secteur privé?

M. Labbé: C'est une question fort intéressante car cela a été une question qui a été débattue au moment de l'amendement apporté à la loi. Certaines compagnies d'assurance nous accusaient de couper les prix, et d'autres, nous accusaient de prendre leur clientèle en dépit du fait qu'on chargeait plus cher.

Je crois que la réalité là-dedans c'est que, comme n'importe quelle autre compagnie d'assurance, nous essayons de faire une évaluation du risque et nous faisons un coût en conséquence. En fait de concurrence avec les entreprises internationales, on a eu des comparaisons et on est à peu près au milieu dans la gamme entre les différentes compagnies d'assurance. Il y en a, dans certains pays, qui sont moins chers que nous. Il y en a qui sont plus chers que nous et cela dépend, dans une large mesure, du risque qui est déjà encouru car, plus nous sommes engagés, plus souvent le risque est grand. C'est surtout vrai d'un acheteur particulier ou de la relation qui existe entre le pays importateur et le pays exportateur. Dans certains pays, par exemple, certaines exportations sont compensées par des ressources naturelles comme du pétrole ou du gaz.

Le risque pour ces pays et pour le Canada qui n'importe pas ce genre de produits ou qui n'achète pas ce genre de produits est un peu différent. Il y a une meilleure marge de négociations pour être remboursé. Finalement, le plus important c'est d'être remboursé sur les sommes d'argent qu'on avance.

Je dirais que nous sommes dans le milieu, dans la marge ou dans la gamme, reconnaissant que, dans certains pays, dans certains cas, on pourrait être un peu plus cher, dans d'autres on pourrait être un peu moins cher. Les différences ne sont pas énormes.

M. Pélouquin: Merci.

[Translation]

M. Labbé: Nous avons eu d'excellentes relations avec certaines des banques. Les banques varient selon les pays. Nous avons donné certains prêts en collaboration avec les banques. Dans le cas de certains prêts importants, nous avons assumé une part du prêt, et la banque en assumé une part également. Nous avons également travaillé conjointement avec les banques dans certains cas. Les banques ont participé au financement de certains projets que nous avons accordé. Nous faisons différentes choses avec les banques.

Si nous allons travailler de concert avec les banques, nous aimerions pouvoir conjuguer nos efforts. La contribution des banques devrait s'ajouter à la nôtre. Si on ne fait qu'offrir une garantie pour quelque chose qu'on ferait de toute façon, nous n'augmentons ni notre propre capacité ni la capacité du Canada d'encourager les exportations. Il se peut en fait que l'on augmente les coûts. Donc il n'y a pas de valeur ajoutée. Le message que nous avons transmis aux banques—et je dois vous dire en toute franchise que la plupart des banques l'ont accepté—c'est que si nous allons travailler ensemble, nous allons faire certaines choses, et elles vont faire certaines choses afin de conjuguer nos efforts pour faire davantage pour les exportateurs canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Mr. Pélouquin: Some witnesses have told the committee that the cost of EDC insurance sometimes exceeds that of equivalent policies in the private sector. How do your premiums compare to those of the private sector?

Mr. Labbé: This is a very interesting question, because it was debated at the time the Act was amended. Some insurance companies accused us of price cutting, while others accused us of stealing their clients even though we charged more.

I think the fact of the matter is that, just like any other insurance company, we try to assess the risks and we determine our cost accordingly. Comparisons have been done with international firms, and we are more or less in the middle of the range in the prices offered by various insurance companies. Some companies in some countries are less expensive than we are. Others are more expensive, and it depends largely on the risk that is already been assumed, because the more we are involved, the more often the risk is greater. This is particularly true of particular buyers or of the relationship between the importing country and the exporting country. In some countries, for example, some exports are offset by natural resources such as oil or gas.

The risk for these countries and for Canada, which does not import this type of product or does not buy this type of product, is somewhat different. There is more negotiating latitude for reimbursement. Finally, the most important factor is to be reimbursed on the amounts advanced.

I would say we are in the middle of the pack, given that in some countries, in some cases, our rates may be a little higher, while in others, they may be a little lower. The gap is not wide.

Mr. Pélouquin: Thank you.

[Texte]

[Traduction]

The Chairman: Mr. Grose, do you have any questions?

Le président: Avez-vous des questions à poser, monsieur Grose?

• 1820

Mr. Grose: I have very little expertise in this area but I would like to say I'm very impressed with the presentation. I thought I had found one worrisome part of it. That was on the non-performing loans, but then I read on and found that adequate provision had been made.

Being a natural-born skeptic, I'm very pleasantly surprised that here is another government agency set up to assist business that seems to be actually doing it, and doing a good job at that. Again, I am very impressed. Thank you very much for your presentation.

Mr. Labbé: Thank you very much.

Having been an exporter, I believe I have an idea of what is required, and we've been very strongly committed to meeting the needs of the exporters. I've only been there for two and a half years. I've run a number of organizations, and have started some organizations up from scratch. I would just like to put on the record for the committee that I have never seen such a group of committed, high achievers in an organization as exist within the Export Development Corporation, and I'm very proud of my people.

The Chairman: Mr. Labbé I want to come back to the idea of guarantees for working capital, guaranteeing export receivables, if you will, for small and medium-sized businesses.

I was a bit disappointed with the response that you gave to one of our earlier questioners about the Eximbank in the United States. I guess we were hoping that you would be able, from your perspective and given the expertise that you have, to provide us with a bit of an evaluation of agencies like the Eximbank, or another one that was brought to our attention by the Canadian Exporters' Association, SOFARIS in France.

The association told us that SOFARIS is an organization established to provide financial assistance to SMEs. Their suggestion was that this was just for exporting, but it may be more general than that. It may not be just exporting. Are you familiar with SOFARIS?

Mr. Labbé: Let me go back, if you please, to the Eximbank. I'm sorry I passed over it because I really didn't mean to pass over it. We have had conversations with the Eximbank. As a matter of fact, Mr. Cooke has been down visiting the Eximbank specifically on this issue, as part of a team of officials who went down to talk to the Eximbank. I think that the Exim program is somewhat overrated because, by their own admission I think you'll find that it tends to be highly bureaucratic and that the process is slow. It takes them about eight weeks to get an approval.

If you look at the history of it, over the last 10 years they've only done about 500 loan guarantees, which is only about 50 a year. For a company in a country that is 10 times larger than Canada, that's not a particularly impressive record. It has also been a drain on the U.S. treasury because it has proven to be more costly than the fees that they get out of it. Mr. Cooke may want to add to that, but I think that one has to go back and re-examine a little more clearly what it is that the Eximbank is actually doing, and separate the rhetoric from the fact.

M. Grose: Je ne connais pas très bien ce domaine, mais je dois dire que j'ai été très impressionné par votre exposé. Une chose m'inquiétait, soit les prêts non productifs, mais en continuant ma lecture j'ai vu qu'il existait une disposition pour y pallier.

Étant sceptique de nature, j'ai donc été agréablement surpris de constater qu'il existe une autre agence du gouvernement créée dans le but d'aider les entreprises, et qui semble s'acquitter—fort bien—de sa tâche. Je répète, je suis très impressionné. Merci beaucoup pour votre exposé.

M. Labbé: Merci beaucoup.

J'ai moi-même été exportateur et je crois donc connaître le domaine. Nous voulons à tout prix répondre aux besoins des exportateurs. J'occupe ce poste seulement depuis deux ans et demie. J'ai dirigé plusieurs entreprises; j'en ai même créées. J'aimerais simplement dire, pour mémoire, que je n'ai jamais rencontré un groupe de personnes si motivées et si accomplies que celui qui anime la Société pour l'expansion des exportations; j'en suis très fier.

Le président: Monsieur Labbé, j'aimerais revenir au sujet des garanties d'un fonds de roulement ou, si vous voulez, des garanties des créances à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises.

J'ai été un peu déçu de la réponse que vous avez donnée à une des questions posées plus tôt au sujet de la Eximbank aux États-Unis. Étant donnée votre perspective et votre expérience, j'espérais que vous pourriez évaluer des organisations comme la Eximbank ou la SOFARIS en France, qui a été mentionnée par l'Association des exportateurs canadiens.

L'association nous a expliqué que la SOFARIS est une organisation qui a été créée dans le but d'accorder une aide financière aux petites et moyennes entreprises. L'association a également dit que la SOFARIS aidait seulement les PME exportatrices, mais son mandat est peut-être plus large. Elle ne se concentre peut-être pas uniquement sur les exportations. Connaissez-vous la SOFARIS?

M. Labbé: Permettez-moi de revenir sur l'Eximbank. Je m'excuse d'avoir esquivé la question; ce n'était pas mon intention. Nous avons eu des entretiens avec des représentants de l'Eximbank. En fait, M. Cooke a visité cette institution pour discuter en particulier de cette question; il faisait partie d'une équipe de hauts fonctionnaires en mission auprès de la banque. D'après moi, on a fait trop de cas du programme Exim parce que, d'après même leur représentant, c'est une institution très bureaucratifiée et qui travaille lentement. Une entreprise doit attendre environ huit semaines avant d'obtenir une autorisation.

Si vous étudiez le travail accompli par la banque depuis sa création il y a dix ans, elle n'a octroyé que 500 garanties de prêts, ce qui revient à seulement 50 par an. Pour une compagnie qui fait affaire dans un pays dix fois plus grand que le Canada, ce n'est pas impressionnant. La banque a également coûté cher au Trésor américain car les coûts associés à son exploitation sont plus élevés que les primes qu'elle perçoit. M. Cooke voudra peut-être ajouter quelque chose, mais je crois que nous devons examiner de plus près les activités réelles de l'Eximbank et séparer la réalité de la fiction.

[Text]

With regard to SOFARIS, I'm sorry I don't know what the issue is there. I do know, having lived in France and having worked in France, and having competed with the French over a number of years, that they have quite a variety of instruments available to support all kinds of things. I'm not sure whether this SOFARIS organization deals only with exports or whether it deals with small and medium-sized enterprises. We'd be pleased to find out more about it.

Mr. Cooke: I have a little bit of information on SOFARIS. My understanding is that it does support exports.

The Chairman: Only, or exclusively?

Mr. Cooke: Exclusively, is my understanding. My understanding of the way it operates is that it would provide banks with a 50% guarantee on working capital loans which are extended to the exporter on a specific contract. A point I should add is that it is also my understanding that the loss rate under SOFARIS has been 8%, so it's a very significant fiscal hit someplace in the system.

Maybe I could just add one additional point on Eximbank. Mr. Labbé has summed it up quite well. It is very slow, and it is found by users to be cumbersome. The eight-week turnaround I think has now been cut to six. Every loan guarantee is approved in Washington. There is no delegation into the regions.

• 1825

The one additional point I would add is that the banking system in the U.S. is fundamentally different from Canada's. There are something in the order of 14,000 individual banks, not bank branches, in the U.S.

One of the objectives of the Eximbank working capital guarantee program was to help some of those banks gain experience and expertise in doing international trade deals, in the expectation government support could be withdrawn from the banks in due course and they would do those deals without government backing. When I was down there I was told not a single bank had backed out in the 10-year history of the program. So they're still very much continuing to use the guarantees offered by Eximbank.

The Chairman: I think we would be interested in obtaining information about SOFARIS. I have been sent some information by officials of the Canadian Exporters' Association since our meeting with them. It's not so much information as an appreciation, I guess, from persons in your position as to the appropriateness of that kind of a model for Canada.

We have had some testimony that small firms have difficulty obtaining financing for export receivables from Canadian banks. The banks have come to our committee and said yes, they would require some kind of government participation. Their association put us on to the Eximbank model. We've put the question to representatives of chartered banks that have been here and they have said there is a need for some kind of partnership between government and the banks.

[Translation]

Pour ce qui est de la SOFARIS, je m'excuse, mais je ne comprends pas la question. Mais parce que j'ai déjà vécu en France, et que j'y ai travaillé et que j'ai fait concurrence aux Français pendant quelques années, je sais que les entreprises françaises ont accès à toutes sortes d'instruments pour leur venir en aide dans toutes sortes de domaines. Je ne sais pas si la SOFARIS se concentre uniquement sur les exportations ou si elle aide les PME. Mais nous nous renseignerons avec plaisir.

M. Cooke: J'ai quelques renseignements sur la SOFARIS. D'après ce que je sais, elle appuie les entreprises exportatrices.

Le président: Seulement ou exclusivement?

M. Cooke: D'après ce que je sais, exclusivement. Je crois qu'elle donne aux banques des garanties sur 50 p. 100 des emprunts pour fonds de roulement, garanties qui sont également données aux exportateurs pour des contrats précis. Je crois aussi que le taux de perte de la SOFARIS s'élève à 8 p. 100; c'est donc, à un certain niveau, une perte financière importante dans le système.

Je pourrais peut-être faire une dernière remarque au sujet de l'Eximbank. M. Labbé l'a très bien résumé. Cette banque ne travaille pas vite, et les personnes qui font affaire avec elle la trouvent bureaucratique. Je crois que la période d'attente de huit semaines a été réduite à six. Chaque garantie de prêt doit d'abord être approuvée par Washington. Il n'y a pas de délégation de pouvoirs aux régions.

J'ajouterais que le système bancaire américain est complètement différent du système canadien. Il existe aux États-Unis environ 14 000 banques indépendantes, pas des succursales.

Un des objectifs du programme de garantie de fonds de roulement de l'Eximbank est d'aider certaines banques à acquérir de l'expérience et des connaissances dans le domaine des contrats de commerce international, dans le but qu'un jour le gouvernement retirerait peut-être son appui et que les banques puissent alors transiger sans l'aide du gouvernement. Lorsque j'étais aux États-Unis, j'ai appris que pas une seule banque ne s'était retirée du programme depuis sa création il y a dix ans. Les banques se servent donc toujours des garanties offertes par l'Eximbank.

Le président: Je crois que le comité aimerait avoir davantage de renseignements sur la SOFARIS. Les dirigeants de l'Association des exportateurs canadiens m'ont envoyé des documents depuis leur comparution. En fait, j'aimerais savoir si, étant donné votre expérience, vous pensez que ce modèle conviendrait au Canada, je ne cherche pas tellement à obtenir des renseignements sur cette institution.

Des témoins nous ont appris que les petites entreprises ont du mal à obtenir du financement auprès des banques canadiennes pour leurs créances à l'exportation. Les banques qui ont témoigné ont dit qu'elles auraient besoin d'une aide du gouvernement. L'Association des banquiers nous a référés au modèle de l'Eximbank. Nous avons demandé aux représentants des banques à charte ce qu'ils pensaient de la situation et ils nous ont répondu qu'il fallait un partenariat entre les banques et le gouvernement.

[Texte]

It doesn't have to be a 90% guarantee. I understand that SOFARIS is 50% or 65%.

Mr. Cooke: It's 50:50.

The Chairman: Any help you can give us in that regard would be appreciated.

Along a similar line, the *Société de développement industriel* in Quebec is in the business of providing support for exports. One of the instruments it has is a *participatif* or participating loan. You probably know more about this than I do.

Why have such provinces as Quebec and perhaps others found a need to get into certain areas? Obviously it's because the Export Development Corporation doesn't cover the whole waterfront. What gap is it filling that's not filled by your corporation?

Mr. Labbé: Quite honestly, some of these transactions tend to be highly levered. There's an element of risk involved as to whether or not the exporter has the financial capability or strength to carry out his obligations under the export contract.

Like any organization, we want to make sure there's some substance behind that. Sometimes there is insufficient substance, financial or otherwise, behind the idea to deliver so many products to a foreign buyer within a given timeframe.

Often the provinces feel their mandate is to encourage industrial development in the region, and Quebec is not the only one that does it. Ontario and other provinces do it to a certain degree as well. They are prepared to come in with some higher risk capital than what we have and try to bolster the capability of the exporter in question to fulfil its contract.

The Chairman: You're talking about performing and the capacity of a company to perform its contractual obligations and so forth. Obviously it indicates you're focused on manufacturing or on fulfilling contracts that are fairly complex.

• 1830

As an example, I had a constituent who came to me and told me he wanted to export 500 bicycles to Poland this year. He'd gone to a bank branch in Montreal and was turned down because they thought the risk was too high.

He's a middleman. He's going to buy the bicycles from a company in Quebec. He makes arrangements to sell them and he's got relatives in Poland who handle the sales and so on and so forth. Last year he sold 100. This year he could sell 500. Not much performance is required other than selling the bicycles, getting them to the buyer, and selling them. He doesn't have to manufacture them. They're manufactured by another Quebec company.

I gather you wouldn't be involved in a transaction like that.

Mr. Labbé: I'm sorry. I can't comment on the transaction. I don't know anything about it. I guess what we would have looked at is the creditworthiness of the buyer. I don't know what he was looking for. Was he looking for financing? Was he looking for short-term credit or medium-term credit?

[Traduction]

Il ne s'agit pas d'une garantie à 90 p. 100. Je crois comprendre que la SOFARIS donne des garanties de 50 ou de 65 p. 100.

M. Cooke: C'est 50-50.

Le président: Tout renseignement que vous pourrez nous fournir serait utile.

Une institution connexe serait la Société de développement industriel du Québec, qui accorde de l'aide aux compagnies exportatrices. Elle dispose de plusieurs instruments, dont les participatifs, ou prêts de participation. Vous en savez sans doute plus que moi à ce sujet.

Pourquoi le Québec, et peut-être d'autres provinces, sentent-elles le besoin de participer dans certains secteurs? De toute évidence, c'est parce que la Société pour l'expansion des exportations ne comble pas tous les besoins. La Société répond à quels besoins auxquels vous ne répondez pas?

M. Labbé: En toute franchise, c'est parce que certaines transactions impliquent un niveau d'endettement très élevé. Il existe toujours le risque à savoir si l'exportateur a les ressources financières ou la volonté nécessaire pour respecter les engagements qu'il a pris dans le contrat d'exportation.

Comme toute autre organisation, nous voulons être sûrs que la partie intéressée a les ressources nécessaires. Parfois, elle manque les ressources, financières ou autres, pour livrer un certain nombre de produits à un acheteur étranger dans un délai prescrit.

Les provinces se sentent souvent obligées d'encourager le développement industriel dans leur région, et le Québec n'est pas le seul à le faire. L'Ontario et d'autres provinces le font également dans une certaine mesure. Elles acceptent d'offrir du capital à risque plus élevé que nous, et elles essaient d'aider l'exportateur à respecter son contrat.

Le président: Vous parlez de la capacité d'une compagnie de respecter ses obligations contractuelles et de son rendement. Il est évident que vous songez au secteur manufacturier et à des contrats qui sont relativement complexes.

Voici un exemple: l'un de mes électeurs m'a dit qu'il envisageait d'exporter en Pologne 500 bicyclettes cette année; il s'était adressé à la succursale d'une banque à Montréal mais sa demande avait été refusée car la banque jugeait le risque trop élevé.

Il s'agit d'un intermédiaire qui allait acheter les bicyclettes d'un fabricant du Québec et qui avait pris des dispositions pour les vendre en Pologne, où il avait des parentés qui s'occuperaient sur place des ventes et du reste. L'an dernier, il avait vendu 100 bicyclettes. Cette année il pouvait en vendre 500. Sa contribution se limitait à faire parvenir les bicyclettes à l'acheteur, et à les vendre. Il n'a pas à les fabriquer. Les bicyclettes sont fabriquées par une autre entreprise au Québec.

Si je comprends bien, vous ne seriez pas impliqué dans une transaction de cette nature.

M. Labbé: Je suis désolé, mais je ne saurais donner un avis au sujet de cette transaction dont j'ignore tout. Si le cas nous avait été présenté, nous aurions tout d'abord examiné la solvabilité de l'acheteur. Je ne sais pas ce qu'il voulait obtenir. Est-ce qu'il voulait être financé? Désirait-il un crédit à court terme ou à moyen terme?

[Text]

The Chairman: He was looking for financing, yes. That's what we're talking about. We're talking about working capital.

Mr. Cooke: But could we clarify? Is it financing for the Canadian exporter? Or would it be financing for the foreign buyer?

The Chairman: It's financing for the Canadian exporter.

Mr. Cooke: It's working capital financing.

The Chairman: Yes, it's working capital financing.

Mr. Labbé: Did he have a firm contract? Was it a letter of credit? What was the method of payment going to be?

The Chairman: I don't want to go into the details of this particular transaction. The point I'm making is there seems to be a demand for this kind of working capital financing for export purposes. Indeed, we prepared a discussion paper in which we highlighted this issue. I thought you had received a copy prior to your visit here today.

Mr. Labbé: I'm sorry, I don't have the information.

The Chairman: I see.

Mr. Labbé: I apologize.

The Chairman: Again, we were looking to your expertise to be able to provide us some answers in this area. I can only ask you perhaps to examine this question of working capital guarantees, or guarantees for export receivables, or financing for export receivables.

Mr. Labbé: The question I'm asking goes back to the one Mr. Cooke asked. If you're looking for working capital to finance the construction of the bicycles in Canada, and it was your middleman who wanted to pay the money to the bicycle manufacturer for some reason during the manufacturing of the bicycles, that's not yet an export receivable at that stage. There's nothing actually that has crossed the border and creates an export receivable. So then one would have to go back and really examine the nature of the contract the exporter, the middleman, has with the foreign buyer, and what type of security is involved in that.

We have ended up with warehouses full of wedding dresses and all kinds of other things along the way. We could write a book on some of the things we've collected. I'm not casting aspersions. I don't know what the nature of that contract is.

The Chairman: Again, I'm not saying a loan should be given in this case. I'm just saying this is an issue that has arisen and we're trying to find out to what extent there's a need here.

Again, all I can say is the banks have come to us themselves. We've had representatives of five chartered banks up to now. They've said there's a need here that has to be addressed. They have told us to look at the model of the Eximbank, which you tell us has a great many shortcomings. So if it's not that, what is it?

Mr. Labbé: We're working on solutions for that, Mr. Chairman. As I said, the challenge we're facing right now is to try to figure out how we can best find solutions to these problems that should be bankable.

[Translation]

Le président: Il voulait obtenir un financement, oui. C'est de cela que nous parlons. Nous parlons du fonds de roulement.

M. Cooke: Mais, pour clarifier les choses, s'agit-il de financer l'exportateur canadien ou l'acheteur étranger?

Le président: Il s'agit de financer l'exportateur canadien.

M. Cooke: Il s'agit donc de financer son fonds de roulement.

Le président: Oui, il s'agit de financer son fonds de roulement.

M. Labbé: Avait-il un contrat ferme? Avait-il une lettre de crédit? Quel était le mode de paiement envisagé?

Le président: Je ne veux pas entrer dans les détails de cette transaction. Ce que je veux souligner, c'est qu'il y a une demande pour ce genre de financement du fonds de roulement aux fins d'exportation. En fait, nous avons préparé un document de référence dans lequel nous avons souligné l'importance de cette question. Je croyais que vous en aviez reçu un exemplaire avant de vous présenter ici.

M. Labbé: Je suis désolé, mais je n'ai pas ce document.

Le président: Je vois.

M. Labbé: Je m'en excuse.

Le président: À ce sujet également nous espérons pouvoir compter sur votre expertise pour répondre à quelques questions. Je peux donc simplement vous demander d'examiner la question des garanties de fonds de roulement, ou de garanties des créances à l'exportation, ou encore du financement de ces dernières.

M. Labbé: La question que je pose rejoint celle de M. Cooke. S'il s'agit d'obtenir le fonds de roulement nécessaire pour financer la fabrication des bicyclettes au Canada, et si, pour une raison quelconque, l'intermédiaire que vous avez mentionné désirerait payer le fabricant en cours de fabrication, il ne s'agit pas encore d'une exportation. Rien n'a en fait franchi la frontière et il n'y a donc pas de créances à l'exportation. Il faudrait donc examiner la nature du contrat que l'exportateur, l'intermédiaire, a conclu avec l'acheteur étranger et le genre de garantie en cause.

Nous nous sommes retrouvés avec des entrepôts remplis de robes de mariée et de toutes sortes d'autres choses. Je pourrais écrire tout un livre sur la collection d'objets que nous avons réunis. Je ne blâme personne. Mais je ne sais pas quelle est la nature du contrat dont nous parlons.

Le président: Je ne veux pas dire qu'un prêt devrait être accordé dans ce cas. Je dis simplement que le problème existe, et que nous essayons de déterminer quel est l'ampleur de la demande pour ce genre de services.

Tout ce que je peux dire, c'est que ce sont les banques elles-mêmes qui se sont adressées à nous. Nous avons déjà entendu les porte-paroles de cinq banques à charte qui nous ont dit que le besoin existe et qu'il faut répondre à cette demande. Ils nous ont également dit de nous inspirer de l'Eximbank qui, selon vous, présente de nombreuses lacunes. Donc, si ce modèle ne nous apporte pas de réponses, où peut-on la trouver?

M. Labbé: Nous cherchons nous-mêmes des solutions, monsieur le président. Comme je l'ai dit, nous devons nous efforcer de résoudre ces problèmes d'une façon qui cadrerait avec la fonction des banques.

[Texte]

[Traduction]

The Chairman: Another issue our committee has been looking at is the question of small business networks. It's been emphasized that businesses have to have adequate information, that in other countries in particular, small businesses are joining together with other businesses to form networks, horizontally or vertically. They group together for purposes of obtaining market intelligence, information about export markets. They even join together to raise capital, but also to put together a proposal or to try to penetrate an export market, which they couldn't undertake individually. When they get together as a group, they have the wherewithal to do it.

Le président: Notre comité a aussi examiné la question du maillage des petites entreprises. On insiste sur le fait que les petites entreprises doivent disposer de l'information voulue et que dans d'autres pays, en particulier, elles se regroupent en réseaux horizontaux ou verticaux dans le but de recueillir des renseignements sur les marchés d'exportation. Elles se regroupent même pour rassembler des capitaux ou pour tâcher de s'implanter dans un marché d'exportation qui leur serait autrement fermé. En se regroupant, elles ont ainsi les moyens de le faire.

• 1835

Are you familiar with the extent to which Canadian businesses are grouping together in networks for purposes of exporting?

Savez-vous si les entreprises canadiennes se regroupent aussi en réseaux pour essayer de percer sur les marchés d'exportation?

Mr. Labbé: When I was over at Investment Canada, particularly in some of the higher technology areas, the biotechnology and some of the software things, there were alliances being developed. They were being fostered and developed by Investment Canada in those days, or the Department of Industry, or in some circumstances, the Department of Foreign Affairs and International Trade. They tried to help these organizations, these companies, regroup and collect that kind of information. There's an element of that going on right now in Canada. It's been fostered as much by some of the provincial departments as it is by the federal government in certain instances. It's more an issue of affinity, if you want, between the principals of some of those enterprises and how they feel they can work together. There is some work going on in Canada in that regard.

M. Labbé: Lorsque j'étais à Investissement Canada, j'ai vu des alliances se former, en particulier dans le domaine de la haute technologie, de la biotechnologie ou de l'informatique avec l'appui d'Investissement Canada à l'époque, du ministère de l'Industrie ou, dans certains cas, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'objectif visé était d'aider les entreprises à se regrouper et à recueillir l'information dont elles avaient besoin. D'autres alliances de ce genre se forment actuellement au Canada tant sous les auspices de ministères provinciaux que de ministères fédéraux dans certains cas. Ces alliances sont constituées en fonction des affinités que peuvent partager les chefs d'entreprises. En réponse à votre question, je dirais que certains regroupements ont actuellement lieu au Canada.

The Chairman: You don't, through the Export Development Corporation, encourage businesses to come together, or to join together for purposes of exporting, do you?

Le président: Par l'intermédiaire de la société pour l'expansion des exportations, encouragez-vous cependant les entreprises à se regrouper pour se lancer sur les marchés d'exportation?

Mr. Labbé: We don't encourage it, we don't discourage it. In that regard, we are fairly neutral. Our role comes in when there's a transaction in place, when there's a sale, or when there's a contract people are bidding on and you need a performance guarantee, or a bid bond, or some financing, or some assurance of financing, or some assurance of loans.

M. Labbé: Nous ne les encourageons pas à le faire, mais nous ne les décourageons pas non plus. Nous n'intervenons pas directement. Nous n'intervenons en fait que lorsque la transaction ou la vente a eu lieu ou lorsque l'entreprise qui a présenté une soumission a besoin d'une garantie, d'une caution de soumission, de financement ou d'une garantie de prêt.

The transaction is well advanced by the time we get in. We are there basically to try to support the financial side of the transaction, not the organizational side at the front end. That's something the parties themselves have to organize. They have to be able to understand they can work together, and cover the responsibilities and the costs of getting the contract. We are not in the business of funding market prospection, if you want. That's not our mandate, but there are other organizations in the federal government that do it. There's the PEMD program, and there are other programs geared for that. Our mandate does not include that. Our mandate basically is to try to deal with the financial aspects surrounding the contract once it's signed, and the financing of it.

La transaction est en bonne voie d'être conclue lorsque nous intervenons. Notre rôle se situe au plan financier, et non au plan organisationnel. C'est aux parties elles-mêmes de s'organiser. Elles doivent s'assurer de pouvoir collaborer et d'être en mesure de réaliser le contrat. Notre rôle, ce n'est pas de faire de la prospection de marché. Ce n'est pas notre mandat. C'est cependant celui d'autres organismes fédéraux. Le PDNE ainsi que d'autres programmes sont conçus à cette fin. Notre rôle consiste essentiellement à nous occuper du financement du contrat une fois que celui-ci a été conclu.

The Chairman: Our research director might have a question for you.

Le président: Notre directeur de recherche a peut-être une question à vous poser.

[Text]

Mr. Marion Wrobel (Committee Researcher): You've recently been granted a large expansion of your powers. You can now get into areas of export financing—in fact, in some cases domestic financing—that you couldn't do before.

I'd like to know what sense you have from your other private sector, financial institutions, that maybe you're now engaging in activities they may have served previously and the fact that your borrowing is supported by the federal government gives you an unfair advantage in competing with them in those areas.

Mr. Labbé: We have gone through, as you know, a fair amount of discussion with the banks surrounding the legislation we are involved in. We have much more flexibility, if you want, under the new act, than we did, but we don't have any more financial powers than we had before.

The capitalization of the corporation itself has not been increased. We actually have done some long-term, pre-shipment financing, where a company is engaged in a large contract involving heavy capital equipment, lots of financing. We had been able to finance part of those things before, but it was a very complex, very complicated structure, because we had to ensure that everything we financed was actually going into that particular export contract.

• 1840

So you got to the stage where the exporter practically had to label everything he'd bought and ensure that it was all committed to this particular contract before it got in. The new powers have given us a little more flexibility in that regard.

With regard to some of the smaller enterprises, the banks are saying that if we're going to start backing into this area, this is an area that they're best equipped to handle, and we haven't disputed that. We have to work out how we can work with the banks to do some of that business.

When you're advancing money in a foreign transaction, a foreign sale, you're dealing with the creditworthiness of the foreign buyer and the shipments of goods and services that are going across a border. They're fairly quantifiable and easy to account for and get paid back for.

When you're advancing money into a pool of money called working capital, which contributes with a lot of other things there, it's very hard to segregate the money out. That's the first thing.

The second thing is that we, as the Export Development Corporation, can't supervise what's going on in that enterprise on a weekly basis, but the banks are there. So there are some natural things the banks can do that we can't do. We've agreed to that, and we have to work those things out.

We have not exercised any of our new powers yet because a lot of those have been subject to regulation and the regulations have not yet been passed.

The only other area of dispute was the issue of domestic receivables. There was some suggestion that market was, or was about to be, serviced by the Canadian insurance industry. It's only partially serviced right now, and there's a need in that regard. The act is going to be subject to a five-year review so we'll be understanding what it is we're doing right now.

[Translation]

M. Marion Wrobel (attaché de recherche du Comité): On a récemment grandement accru vos pouvoirs. Vous pouvez maintenant mener certaines activités en matière de financement des exportations—et vous pouvez même accorder du financement aux entreprises qui opèrent sur le marché intérieur—ce que vous ne pouviez faire auparavant.

Qu'avez-vous à répondre aux institutions financières privées qui prétendent que vous leur faite maintenant concurrence et que le fait que vos emprunts soient garantis par le gouvernement fédéral vous donne un avantage injuste sur elles.

M. Labbé: Comme vous le savez, nous avons beaucoup discuté avec les banques de la loi qui nous concerne. Il est vrai qu'en vertu de la nouvelle loi, notre marge de manoeuvre est beaucoup plus grande, mais nos pouvoirs financiers ne sont cependant pas plus étendus qu'ils ne l'étaient.

La capitalisation de la société elle-même n'a pas été augmentée. Il est vrai que nous accordons du financement à long terme avant l'expédition des marchandises lorsqu'une entreprise a obtenu un gros contrat pour la fourniture de biens d'équipement lourd. Nous pouvions le faire en partie auparavant, mais c'était très compliqué parce que nous devions nous assurer que tout ce que nous finacions était vraiment inclus dans le contrat d'exportation visé.

Il fallait presque que l'exportateur étiquette toutes les marchandises qu'il avait achetées pour s'assurer qu'elles se rapportaient bien toutes au contrat visé. Les nouveaux pouvoirs que nous avons obtenus ont accru notre marge de manoeuvre à cet égard.

Les banques soutiennent qu'elles sont les mieux placées pour venir en aide aux petites entreprises sur les marchés d'exportation, et nous ne le contestons pas. Nous devons voir comment nous pouvons collaborer dans ce domaine.

Dans le cas d'une transaction conclue avec un acheteur étranger, il s'agit d'établir la solvabilité de cet acheteur et d'expédier des biens et des services à l'extérieur du pays. Il est facile de quantifier ceux-ci et d'obtenir qu'on se fasse payer.

Il faut d'abord comprendre que lorsqu'on avance des capitaux dans un fonds de roulement, il est plus difficile de suivre ce qu'il en advient.

Par ailleurs, la Société pour l'expansion des exportations ne peut pas, comme les banques, voir ce qui se passe dans l'entreprise chaque semaine. Voilà donc le type de choses qu'une banque peut faire et que nous ne pouvons faire. Nous le reconnaissons, et nous voulons nous entendre avec les banques sur nos rôles respectifs.

Nous n'avons pas encore exercé nos nouveaux pouvoirs, parce que les règlements s'y rapportant n'ont pas encore été adoptés.

Le seul autre point litigieux est la question des créances sur le marché national. On a laissé entendre que la Société d'assurance canadienne allait prendre cela en main. Elle ne le fait qu'en partie à l'heure actuelle, et il convient de combler cette lacune. La loi fera cependant l'objet d'un examen quinquennal. Dans cinq ans, nous saurons donc mieux à quoi nous en tenir.

[Texte]

Quite frankly, those amendments were driven not by our own desire to expand our services or grow but by the demands of our customers who are saying they understand the benefits of export credit insurance, and they need that. They also want domestic credit insurance because that will help them. They don't want to have to administer two different policies and make two different reports and have all the problems surrounding two different types of structures. So they would like us to be able to cover both of those things in one.

That's what we're doing right now. We're going to be limited, actually, to our exporting customers, so it's not a large expansion. It's providing additional services to our customer base.

Basically, that is where it is. There have not been any other contentious issues.

As I said, we have not been in the position where we have been able to exercise those powers because the regulations have not yet been passed. The banks have made representations to the ministers, the ministers have made or are making their decisions, and they'll decide how they pass the regulations at the end.

Again, as I say, in the act passed by Parliament last June there's a provision to report back to Parliament in five years' time, which is four years from now, on what we've done with the new powers during that period of time. I'm sure that review will cover not only those powers we're talking about that were expanded in the act but also the overall performance of the Export Development Corporation in light of the needs and perceived needs of Canadian business in the interval.

The Chairman: Mr. Labbé and Mr. Cooke, thank you for your presentation and participation in our work. I thank you for perhaps helping us out in the weeks to come as we are trying to come to some conclusions about what we've heard. Thank you very much.

Mr. Labbé: Thank you very much for hearing us.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Traduction]

Très honnêtement, ce n'est parce que nous voulions élargir nos services que ces amendements ont été adoptés, mais plutôt en réponse aux demandes de nos clients qui disent comprendre les avantages de l'assurance-crédit à l'exportation dont ils ont besoin. Ils réclament l'assurance-crédit pour le marché intérieur qui, à leur avis, leur sera utile. Ils préféreraient éviter d'être assujettis à deux politiques, de devoir présenter deux rapports distincts et d'avoir à traiter avec deux appareils administratifs. Ils aimeraient donc que nous leur offrions ces deux types de service.

C'est ce que nous faisons maintenant. En fait, nous allons nous limiter à offrir des services à nos clients exportateurs. Il s'agit donc d'offrir des services additionnels à nos clients actuels.

C'est à peu près tout. Il n'y a pas d'autres points litigieux.

Comme je l'ai dit, nous n'avons pas encore pu exercer nos nouveaux pouvoirs parce que les règlements s'y rapportant n'ont pas été adoptés. Les banques ont présenté des instances auprès des ministres et ceux-ci vont prendre une décision quant à l'adoption des règlements.

La loi adoptée par le Parlement en juin dernier prévoit un examen quinquennal. Dans quatre ans d'ici, nous verrons donc ce que nous avons fait des nouveaux pouvoirs qui nous ont été accordés. Je suis convaincu qu'on cherchera alors aussi à établir si la Société pour l'expansion des exportations répond aux besoins réels et anticipés des entreprises canadiennes.

Le président: Messieurs Labbé et Cooke, je vous remercie de votre exposé et d'avoir participé à nos travaux. Nous solliciterons peut-être de nouveau votre concours dans les semaines qui viennent lorsque le moment viendra de tirer des conclusions des témoignages que nous avons entendus. Je vous remercie beaucoup.

M. Labbé: Je vous remercie de votre attention.

Le président: La séance est levée.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail**Poste—lettre****8801320****OTTAWA***If undelivered, return COVER ONLY to:*

Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,

retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES*From the Toronto Dominion Bank:*

Sydney R. McMorran, Vice-Chairman;
J.A. Cotton, Vice-President, Independent Business;
William Brock, Vice-Chairman;
Suzanne Sevigny, Manager, Commercial Financial Services.

From Export Development Corporation:

Paul Labbé, President and Chief Executive Officer;
Rolfe Cooke, Vice-President, Financial Services Ontario Region.

TÉMOINS*De la Banque Toronto Dominion:*

Sydney R. McMorran, vice-présidente;
J.A. Cotton, vice-président, Commerces indépendants;
William Brock, vice-président;
Suzanne Sevigny, gérante, Services financiers, section commerciale.

De la Société pour l'expansion des exportations:

Paul Labbé, président et chef de la direction;
Rolfe Cooke, vice-président, Services financiers, région de l'Ontario.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9